
Universidad Americana (UAM)



SEMINARIO DE EMPRENDEDORES

NOMBRE DE PROYECTO:

I SCREAM ROLLS



INTEGRANTES DE GRUPO:

RICARDO MARKOV

YURI FLORES SOTOMAYOR

NAHÚM TABLADA

GANNA DYACHENKO

EMELY ORTEGA PICADO

KRISTHEL TORREZ

Índice de contenido

1.	Resumen Ejecutivo.....	6
2.	Naturaleza del Proyecto.....	8
2.1.	Lluvia de ideas para determinar el producto o servicio de su proyecto emprendedor	8
2.2.	Matriz de Soluciones.....	8
2.3.	Lluvia de ideas para determinar el nombre de la empresa	9
2.4.	Matriz de selección para determinar el nombre de la empresa.....	9
2.5.	Justificación de la Empresa	10
2.6.	Nombre de la Empresa	11
2.7.	Descripción de la empresa	11
2.8.	Tipo de empresa (giro).....	11
2.9.	Tamaño y ubicación de la empresa.....	11
2.10.	Misión y Visión de la Empresa	12
2.10.1.	Misión	12
2.10.2.	Visión.....	12
2.11.	Objetivos de la empresa	12
2.12.	Ventajas y distingos competitivos.....	13
2.13.	Análisis de la Industria o del sector	13
2.14.	Productos y/o servicios de la empresa.	14
2.15.	Calificaciones para entrar al área.....	14
2.16.	Apoyos de la empresa	14
2.17.	Higiene y salud para la elaboración.	15
2.18.	Análisis FODA de la empresa	15
2.19.	Objetivos de mercado:.....	16
2.19.1.	Objetivo general.....	16
2.19.2.	Objetivos específicos	16
2.20.	Tamaño del mercado:	16
2.21.	Consumo aparente:.....	17
2.22.	Demanda potencial y su crecimiento:	17
2.23.	Tipos de fuente de información:.....	18
2.24.	Resultados de encuestas.....	19
2.25.	Tamaño de la muestra	28
2.25.1.	Población de interés	28

2.26.	Muestreo.....	28
2.26.1.	Instrumento de recolección de datos	28
2.27.	Participación de la competencia en el mercado	29
2.28.	Distribución y punto de venta.....	29
2.28.1.	Estrategia Selectiva	29
2.28.2.	Estrategia de Pull	30
2.29.	Promoción del producto o servicio	30
2.30.	Plan de introducción al mercado	30
2.31.	Riesgos y oportunidades del mercado	31
3.	Objetivos de producción	32
3.1.	Especificaciones del producto.....	32
3.2.	Descripción del proceso productivo	32
3.3.	Diagrama de flujo de proceso productivo	34
3.4.	Características de la tecnología	35
3.5.	Equipos, herramientas y transporte área productiva	35
3.6.	Materia prima	35
3.7.	Identificación de proveedores y cotización	36
3.8.	Capacidad instalada	36
3.9.	Localización optima del proyecto	36
3.10.	Diseño y distribución de planta y oficinas	37
3.11.	Mano de obra requerida.....	37
3.12.	Procedimientos de mejora continua.....	38
3.13.	Programa de producción.....	38
3.13.1.	ACTIVIDADES PREOPERATIVAS:	38
3.13.2.	ACTIVIDADES OPERATIVAS:	38
4.	Objetivos organizacionales	39
4.1.	Estructura Organizacional.....	39
4.2.	Funciones específicas por puesto	39
4.2.1.	Gerente general:	39
4.2.2.	Gerente de Administración y Finanzas:	40
4.2.3.	Gerente de Producción:	40
4.2.4.	Gerente de Mercadeo y ventas:	40
4.2.5.	Gerente de Recursos Humanos	41

4.3.	Reclutamiento de Personal.....	42
4.4.	Ficha de Solicitud de Empleo	43
4.4.1.	Selección de personal	45
4.4.2.	Formato de entrevista personal.....	45
4.5.	Contratación al personal.....	46
4.6.	Contrato de trabajo.....	47
4.7.	Inducción al personal	48
4.8.	Desarrollo del personal	48
4.9.	Administración de sueldos y salarios	49
4.10.	Evaluación del desempeño	49
4.11.	Relaciones de trabajo.....	50
4.12.	Marco legal	50
5.	Objetivos Finanzas	72
5.1.	Objetivos a Corto Plazo	72
5.2.	Objetivos a Mediano Plazo	72
5.3.	Objetivos a Largo Plazo	72
5.4.	Parámetros o Supuestos Utilizados	72
5.5.	Inversión inicial y financiamiento/fondeo	73
5.6.	Estados Financieros Proyectados.....	74
5.6.1.	Balance General	74
5.6.2.	Estado de Resultado	75
5.6.3.	Flujo de Efectivo.....	76
5.7.	Indicadores Financieros	76
5.7.1.	VAN, TIR	76
5.7.2.	Costos Totales (Costos de Producción, Gastos de Administración, Gastos de Ventas, Gastos Financieros/Amortización).....	77
5.7.3.	Depreciación	80
6.	Anexos.....	81
6.1.	Formulario de encuesta	81
6.2.	Factura de plancha fría	82
6.3.	Recibo.....	84
6.4.	Isotipo	85
6.5.	Menú.....	86

6.6.	Camisa	87
6.7.	Publicidad en redes sociales	88

1. Resumen Ejecutivo

I Scream Rolls se perfila como una nueva experiencia para los amantes de los helados, ofreciendo una gama de sabores personalizados. La principal novedad del producto es la producción y la presentación del mismo, ya que son en forma de rollos de helado que se pueden hacer del gusto específico del cliente ya que tendrá la opción de diseñar su propio helado, sin importar las edades, gustos y preferencias; con el fin de llenar las expectativas de los consumidores.

Este proceso será facilitado con una plancha enfriadora, en la cual se verterán los ingredientes del helado y es la que permitirá lograr la forma de rollo. Todo esto mediante la mezcla de sabores principales como vainilla, chocolate o fresa, y se le agregan los ingredientes deseados por los consumidores, se esparce por la plancha, se deja enfriar y se logra el producto final: el rollo de helado.

Tanto los nicaragüenses, sobre todo de clase media, así como los miles de turistas de todas las edades que recibe nuestro país anualmente, podrán degustar este producto y la experiencia de probar algo nuevo personalizado al gusto del consumidor y con una nueva presentación.

Ubicada en un inicio en un quiosco en el Centro Comercial Managua, I Scream Rolls intentará expandirse a los demás centros comerciales y puntos céntricos de la ciudad, como objetivos a corto y mediano plazo; y la expansión a departamentos como objetivo a largo plazo.

Esta empresa de servicio y producción pretende introducir al mercado nicaragüense para ofrecer una nueva experiencia y romper con los métodos tradicionales de consumo de helado. Además, vista como un lugar donde se pueda pasar un buen momento en familia o amigos, brindándoles una atención personalizada así como también degustar y disfrutar de los variados diseños de helados con los que cuenta nuestra empresa. I Scream está rodeada de competidores posicionados en el mercado y con mucha experiencia en este ámbito, así como reconocida por la población, pero ninguno ofrece la diversidad y las innovadoras propuestas antes referidas.

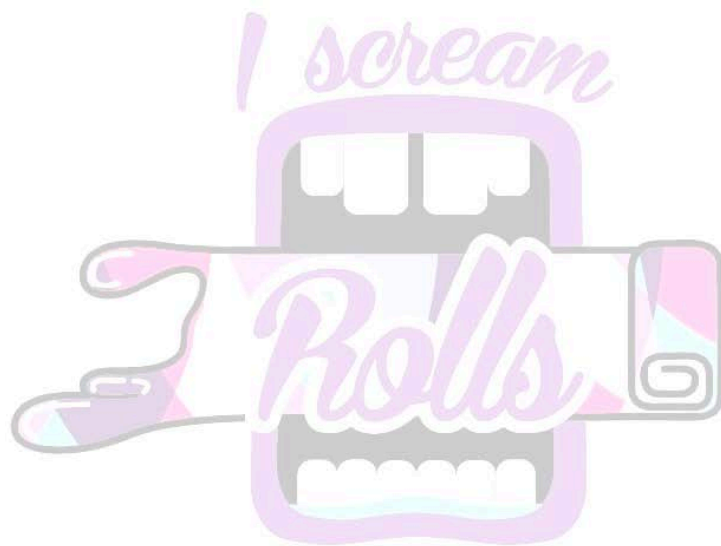
El consumo de helados es muy elevado en Nicaragua, con un 98.3% según la muestra encuestada. En la frecuencia encontramos un 21.5% de la población que lo consume varias veces al mes, un reto que I Scream Rolls está listo para satisfacer e incrementar esta demanda. Resultó alentador que el 96.7% de los encuestados se muestran interesados en probar nuestro producto: con los ingredientes de su preferencia y recién hecho, uno de los principales atractivos de nuestro proyecto.

Como parte del crecimiento económico que se ha visto en el país, I Scream Rolls es una pequeña empresa comprometida con las buenas prácticas laborales y con un sentido total de la responsabilidad social empresarial. Para ofrecer precios accesibles y atractivos a la población, la empresa se empeñará en utilizar de la manera más eficaz las técnicas de producción, combinando los métodos tradicionales con la maquinaria moderna.

El financiamiento para ejecutar este proyecto asciende a US\$ 99,992.52. La estructura óptima entre capital y deuda se ajustó a un 40% de aporte de parte de los inversionistas y un 60% financiado por el banco. Para nuestro proyecto el periodo de recuperación de la inversión inicial será de 1.93 años aproximadamente.

Según nuestro estudio financiero se concluye que nuestro proyecto I Scream Roll es un proyecto rentable pues nuestra la tasa mínima aceptable de riesgo es de 22.30%, mientras que la tasa interna de retorno es de 56.37%, además nuestro Valor actual neto sobre la inversión es de US\$ 38,522.96 dólares.

I Scream Rolls constituye un proyecto rentable con un prometedor crecimiento sostenido, generando empleos para la población nacional para aportar al crecimiento económico del país.



2. Naturaleza del Proyecto

2.1. Lluvia de ideas para determinar el producto o servicio de su proyecto emprendedor

- Muebles de cartón
- Rollos de helado
- Mango verde en bolsas
- Planta lámpara
- Licores de frutas 'nacionales'

2.2. Matriz de Soluciones

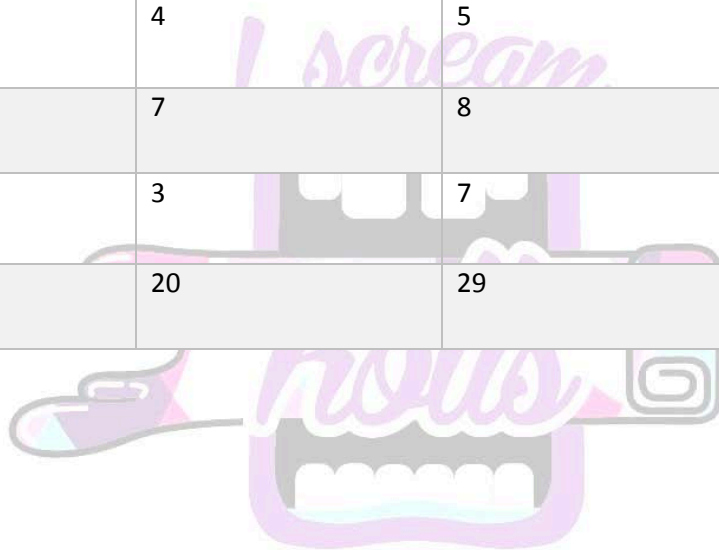
Soluciones/Criterios	Muebles de cartón	Rollos de helado	Mango verde en bolsa	Planta lámpara	Licores de frutas nacionales
Nivel de Innovación	4	5	1	5	2
Mercado Potencial	3	5	3	4	4
Conocimiento Técnico	2	4	5	1	3
Requerimiento de Capital	2	3	3	1	4
Puntaje	11	17	12	11	13

2.3. Lluvia de ideas para determinar el nombre de la empresa

- Rolling Ice Cream
- I Scream Rolls
- Thai Rolls

2.4. Matriz de selección para determinar el nombre de la empresa

Productos/Criterios	Rolling Ice Cream	I Scream Rolls	Thai Rolls
Descriptivo	6	9	7
Original	4	5	2
Atractivo	7	8	5
Agradable	3	7	7
Puntaje	20	29	21



2.5. Justificación de la Empresa

En Nicaragua existen maneras muy tradicionales de comer y elaborar helado. Habitualmente, al hablar de helado nos referimos a la marca Eskimo que produce helados y frozen yogurt. Asimismo, existen otras empresas que producen e importan helados comercializándolos en lugares tales como centros comerciales y supermercados.

La manera más usual de consumir helado hasta el momento sigue siendo la misma: una cucharada de helado acompañada de sirope y galletas, ya sea nos hablemos de Frozen Yogurt, helados de sabores artificiales, u otro, la idea de consumir helado siempre es la misma y ninguna empresa ha hecho esfuerzo alguno en romper con ese paradigma. Sin embargo, el enfoque específico es la nueva experiencia de una presentación diferente a la ordinaria.

También cabe mencionar que aparte del producto que se les estará ofreciendo a los clientes, también se les brindará algo adicional que se podría considerar poco convencional al momento de ordenar, y esto es, la posibilidad de observar en tiempo real el proceso de preparación de los rollos de helado.

La empresa busca como romper con todos los paradigmas existentes con el objetivo de que las personas experimenten algo nuevo, ofreciéndoles el producto convencional que consumen regularmente en salidas casuales y demás, pero con una nueva presentación y combinación de sabores casi de forma personalizada para cada cliente.

Para la elaboración de los helados en rollos se necesita tener lista la mezcla del helado que consiste en crema de leche, saborizante y azúcar, esta mezcla es vertida sobre una plancha previamente enfriada a -30°C junto con los ingredientes adicionales que desee el cliente sean estos galletas, frutos desecados, frutas, especias u otros. Dichos ingredientes son mezclados dentro de la plancha utilizando espátulas para posteriormente ser esparcidos uniformemente sobre la misma dejándolos reposar por unos segundos para después extraer el producto terminado en forma de rollo con ayuda de las espátulas y colocarlos sobre un recipiente con algún tipo de cubierta.

2.6. Nombre de la Empresa

El nombre seleccionado para nuestra empresa es I Scream rolls dado que 'I Scream' es una homofonía en inglés de 'Ice Cream' y rolls debido a que nuestro producto es en rollos.

2.7. Descripción de la empresa

Nuestra empresa ofrecerá una nueva forma de comer y hacer helados. La materia prima será la crema de leche ya que con ella se elaborará la mezcla del helado que se colocará en una plancha fría a -30° Celsius, esparciéndola uniformemente en conjunto con el extra, ya sean frutas o galletas que el cliente desee con el fin de crear helado de distintos sabores y combinaciones en forma de rollos.

El cliente de esa manera podrá disfrutar y visualizar la manera en que su alimento es preparado y después deleitarse con los sabores que se crean mediante ese proceso. El producto final será casi personalizado para cada cliente.

El segmento de mercado al que estará dirigido nuestro producto es a jóvenes y adultos entre 14 y 60 años de clase media con unos estilos de vida activos y dispuestos a probar cosas nuevas.

2.8. Tipo de empresa (giro)

I Scream Rolls es una empresa que ofrecerá un nuevo sabor, estilo y concepto de comer helado. Se compraría la materia prima para realizar el helado por lo que se clasificaría en el sector secundario ya que comprará la misma y la transformará en un producto nuevo con el fin de comercializarlo.

Será una pequeña empresa de sociedad anónima ya que se iniciará con socios más el capital social con el que iniciará sus operaciones y se dividirá en acciones entre los socios de la misma.

2.9. Tamaño y ubicación de la empresa

Se clasificará como una empresa pequeña que contará con stands en puntos estratégicos de la capital tales como Universidades, Centros comerciales, Supermercados y eventos públicos como conciertos y fiestas.

2.10. Misión y Visión de la Empresa

2.10.1. Misión

Brindar al mercado Nicaragüense una nueva experiencia y combinación de sabores por medio de un producto exquisito y de alta calidad que cambie la forma tradicional de comer helados.

2.10.2. Visión

Asegurar un alto nivel de satisfacción con nuestros clientes con respecto al producto y el servicio que brindamos. Asimismo, promover nuevas formas de comer helado en las personas rompiendo con todos los paradigmas y esquemas del helado tradicional ofreciendo un producto de alta calidad y singular.

2.11. Objetivos de la empresa

Nuestro principal objetivo es obtener rentabilidad y manteniendo un nivel de satisfacción de los clientes, logrando las metas cada año con respecto a las proyecciones de venta, cumpliendo siempre con la demanda.

Al mismo tiempo, tenemos los siguientes objetivos:

- Corto Plazo

Empezar como pequeña empresa colocando stands en lugares públicos donde se tenga que pagar un alquiler mínimo para disminuir costes y siempre enfocándonos en una activación exitosa atrayendo clientes del mercado meta deseado.

- Mediano Plazo

Aumentar la presencia de nuestra empresa en lugares estratégicos tales como Universidades, Supermercados y Centro comerciales donde el coste de alquiler sea mayor pero con un mayor impacto en los consumidores con el propósito de adquirir una mayor presencia en el mercado.

- Largo Plazo

Invertir en stands mejor equipados para atender a las necesidades y demandas de nuestra clientela y capacitar a una mayor cantidad de personal. Extendernos a otros departamentos con el fin de tener una presencia sólida en distintos lugares del país.

2.12. Ventajas y distingos competitivos

Como empresa, nuestro propósito es ofrecer una nueva presentación de un producto ya existente en el mercado Nicaragüense. La mayor ventaja con la que podemos contar es la posibilidad que tendrán nuestros consumidores con respecto a la personalización de su rollo de helado, ya que podrán combinar los sabores que ya conocen con galletas, frutos desecados, especias u otros, lo cual además de cambiar el sabor del helado en sí, cambia su presentación y no por el hecho de que será servido en un rollo sino porque el helado será combinado y luego congelado en lugar de ser servido al cliente con todo a un lado o sencillamente encima del mismo.

No existe ninguna otra empresa en el mercado Nicaragüense que ofrezca el helado de esta manera por lo que se tiene en consideración que presentamos un reto hacia la competencia debido a la innovación que ofreceremos, nuestra estrategia está alineada al bajo coste del proyecto y se busca como explotar al máximo la demanda existente en el mercado del helado.

2.13. Análisis de la Industria o del sector

En la actualidad, el sector de producción de helados se encuentra en constante expansión, más en referencia a los helados industriales. Esta industria se caracteriza por participar en un mercado altamente competitivo donde se encuentran empresas sólidas locales nacionales e internacionales.

Por ende, las empresas se han visto en la necesidad de ampliar su oferta de producto y buscar la diversificación usando nuevos métodos e implementando ciertas características que los hagan únicos frente a la competencia.

El rubro como tal de helados no existe, sino que se catalogan bajo la industria de lácteos. Entre estas empresas encontramos Eskimo, Dos Pinos y Yea! Gelato.

De cada una de ellas podemos destacar las siguientes características:

- Son empresas grandes.
- Tienen clientes y proveedores fijos.
- Poseen una presencia sólida en el mercado nacional.
- Son rentables.
- Diferencia de precios y mercado.

La empresa Eskimo se enfoca en un mercado que posee un ingreso menor ya que el precio del helado que producen en sí es bastante bajo.

Dos Pinos, a diferencia de Eskimo, ofrece un helado de mayor precio pero este se debe a muchas razones, la primera es que es un helado importado desde Costa Rica y otra razón es que la calidad es superior y tienen una amplia variedad de sabores.

Yea! Gelato ofrece precios más altos en comparación a los anteriores pero se considera un helado más fino y de mayor calidad por lo que se sabe que apunta a un segmento de mercado con mayor poder adquisitivo.

2.14. Productos y/o servicios de la empresa.

La preparación del helado en rollo, se podría considerar como parte del servicio dado que puede ser considerado tanto un espectáculo como una experiencia nueva. Entre los productos a ofrecer tendremos helados en rollos de los siguientes sabores:

Rollos de helado:

- Chocolate
- Vainilla
- Frambuesa

Ingredientes adicionales:

- Galletas
- Frutas tropicales
- Frutos desecados
- Frutos secos
- Especias
- Hierbas



2.15. Calificaciones para entrar al área

Existe una infinidad de guías e información en internet que muestran la preparación, precauciones y recomendaciones con respecto a la elaboración de este producto. Cabe resaltar que no es nada difícil de realizar.

Sin embargo, como ya se mencionaba antes, estos rollos no requieren de gran mano de obra en la elaboración de los mismos, debido a que la plancha enfriadora es quién se va a encargar de marcar la diferencia entre los helados comunes y los rollos de helado que queremos impulsar.

2.16. Apoyos de la empresa

El apoyo principal será un financiamiento con aporte propio de los socios.

2.17. Higiene y salud para la elaboración.

El helado tiene como elemento clave la conservación de temperaturas. El frío impide la multiplicación de microorganismos, pero no los elimina completamente, por lo que las condiciones de elaboración y venta del helado influirán en el resultado final.

Un punto clave con respecto a la higiene es que cada lote de materia prima que recibiremos por parte de nuestro proveedor tiene trazabilidad, es decir, si nos llega un lote de crema de leche en mal estado o con los envases dañados de tal forma que pueda presentar un riesgo para la integridad del producto será retornado al proveedor sin ningún problema.

La higiene del negocio recae principalmente sobre la limpieza del área de trabajo, almacenamiento adecuado a los envases y funcionamiento correcto de todo el equipo de refrigeración donde será almacenada la materia prima ya que como son productos derivados de la leche es de vital importancia que la temperatura sea consistente y estable.

Otro punto importante a considerar son las espátulas con las cuales se harán los rollos, por lo que el enjuague de las mismas debe ser adecuado y frecuente.

2.18. Análisis FODA de la empresa

<u>Fortalezas</u> <ul style="list-style-type: none">• Variedad de productos.• Productos de alta calidad.• Facilidad de entrenamiento a personal.• Materia prima de bajo costo.	<u>Oportunidades</u> <ul style="list-style-type: none">• Productos únicos en el mercado.• La competencia porque nos ayuda a superar metas propuestas por la empresa.• Apertura de nuevos mercados.
<u>Debilidades</u> <ul style="list-style-type: none">• Falta de reconocimiento en el mercado por ser una empresa nueva.• Débil red de distribución (falta de sucursales).• Baja habilidad de mercadotecnia.• No se tiene la información financiera oportuna para realizar proyecciones.	<u>Amenazas</u> <ul style="list-style-type: none">• Competencia agresiva.• Altos costos de maquinaria en el mercado.• La empresa está limitada con respecto a los recursos financieros.• La presencia robusta de nuestra competencia en el mercado al que queremos ingresar.• Ausencia de fabricante de planchas frías dentro del país.

2.19. Objetivos de mercado:

2.19.1. Objetivo general

Determinar el éxito y la aceptación de la creación de un negocio especializado en helados tailandeses o helados en rollos, en la ciudad de Managua en el año 2016.

2.19.2. Objetivos específicos

- Determinar las características de los principales clientes de la empresa.
- Conocer los gustos y preferencias de los clientes.
- Definir la frecuencia de consumo de los clientes.
- Identificar los hábitos de compra del mercado.
- Conocer el estilo de vida de la población.
- Determinar donde estará ubicado el negocio.
- Establecer la ocasión de visita de las personas al establecimiento.
- Definir las características elementales del servicio.
- Estimar los niveles de participación de la empresa en el mercado.
- Identificar la demanda potencial y actual que tendrá el negocio frente a la población que estaría dispuesta a consumir.
- Analizar tanto a la competencia directa como indirecta existente en el sector.
- Analizar la intención de compra que existe por parte del mercado.
- Establecer las estrategias de mercado idóneas para el desarrollo de la idea de negocio.

2.20. Tamaño del mercado:

La población nicaragüense según INIDE en su último censo en 2005 revela un porcentaje aproximado de 5 millones de habitantes, sin embargo, con datos del Banco Central de Nicaragua en el 2012 se registraron 6, 071,045 aproximadamente.

En nuestro mercado hemos decidido trabajar con un cierto porcentaje de dicha población que equivale a 5,000, de los cuales son de edades entre 15 a 60 años que son de clase media.

Hemos decido estas edades porque los adolescentes parten de los quince años y los ingresos por estudiantes son ajustables para el consumo. Los adultos también obtienen fuentes de ingresos mayores, lo cual beneficia nuestro sector poblacional al que está siendo dirigido.

2.21. Consumo aparente:

Es importante tener bien definido los clientes potenciales, además de identificar la cantidad de consumo que harán que los helados sean de mayor demanda.

Esto identificará el número de clientes potenciales, así como su consumo probable del producto.

La siguiente tabla representa la cantidad de helados que tendrán que producirse en base a la tendencia que tienen los clientes de consumir helado por mes.

1 a 3 veces	4 a 6 veces	7 o más veces
82 Clientes	25 Clientes	8 Clientes
246	150	56

Por lo tanto, para cubrir con la demanda de nuestros clientes se tendrán que producir 450 helados por mes, aproximadamente.

2.22. Demanda potencial y su crecimiento:

Para el cálculo de la demanda potencial se tomó como población 5,000 personas la cual está compuesta por hombres y mujeres de 15 a 60 años, de nivel económico medio que habitan en la ciudad de Managua, y los resultados obtenidos de la investigación de mercado que reflejan la disponibilidad de visitas al puesto de helado (96.7%) y la frecuencia de consumo la cual corresponde de 1 a 3 veces al mes (71.7%), teniendo una asistencia anual de 36 veces al puesto de helado aproximadamente.

Mercado Meta	5,000
Disponibilidad de Visitas	96.7%
Frecuencia de Consumo	36
Consumo	1

Población proyectada	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Mercado Meta	5000	6100	7442	9,079.24	11,076.67
Población de demanda en %	96	96	96	96	96
Demanda Potencial	4,800	5,856	7,144.32	8,716.07	10,633.61
Frecuencia de Visitas Anual	36	36	36	36	36
Demanda Potencial	172,800	210,816	257,195.5	313,778.5	382,809.8

El crecimiento de la demanda potencial para los próximos cuatro años se estimó tomando como base la tasa de crecimiento poblacional de Managua, puesto que no se obtuvo respuesta a la solicitud de información del estimado de crecimiento porcentual de los hombre y mujeres de entre 15 y 60 años que consumen helado y habita en la ciudad de Managua. Se decidió trabajar con la tasa de crecimiento poblacional de Managua porque se supone que así como crecen la población de la misma forma crecerá la demanda de asistencia en los centros comerciales. El crecimiento es de 1.22%, dato que fue facilitado por ProNicaragua. Dado que se logró obtener el crecimiento del año 2010 a 2015 se tomara este mismo dato de 1.22% como una constante para la incremento de la demanda para los demás años pronosticados para Eco Deli, ya que el dato es constante desde el 2010.

2.23. Tipos de fuente de información:

La recolección de datos se efectuará mediante la utilización e implementación de fuentes primarias y secundarias. Los datos secundarios es aquella información que se obtendrá de documentos teóricos de diversos autores, que servirán como soporte para los datos primarios. Mientras que los datos primarios se obtendrán directamente de los consumidores a través de encuestas.

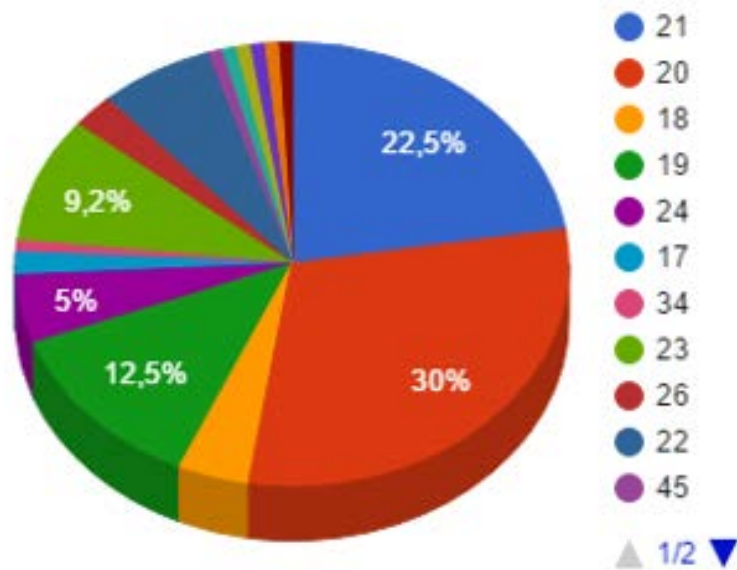
Se utilizó como fuente primaria la encuesta estructurada, conformada por preguntas abiertas y cerradas incluyendo variables de interés para los investigadores, elaborada de manera sencilla y fácil de comprender por el encuestado.

Se hizo uso de las fuentes secundarias, en este caso las visitas realizadas a los distintos restaurantes que ofrecen el mismo servicio, con el fin de caracterizar la oferta existente. También se realizaron investigaciones documentales sobre temas relacionados a los helados.

2.24. Resultados de encuestas

Tabla 1. Edad

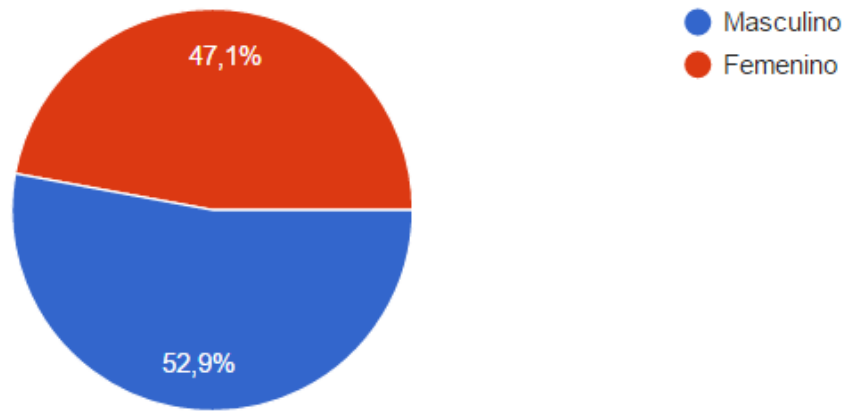
Histograma de Edad



La encuesta demostró que la mayor parte de los encuestados (30%) tienen una edad de 20 años y la segunda edad más común con un 22,5 % fueron los 22 años.

Tabla 2. Sexo

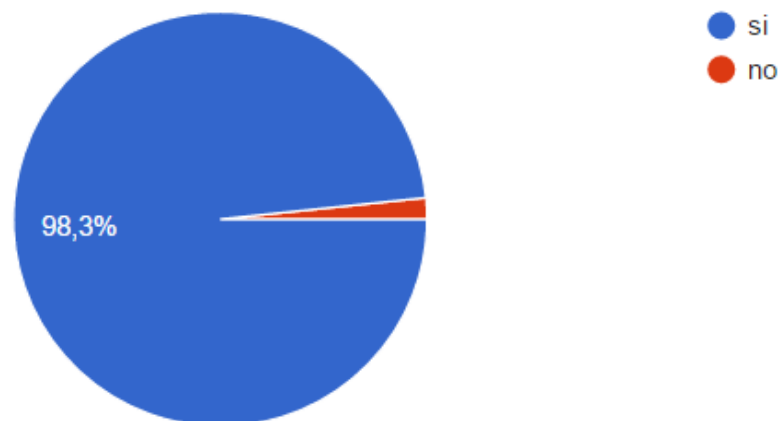
Sexo (121 respuestas)



Con los resultados de la encuesta no pudimos dar cuenta que más de la mitad de las personas que fueron encuestadas son del sexo masculino, contando con el 52.9% de las 121 personas que fueron encuestadas.

Tabla 3. Consumo de helado

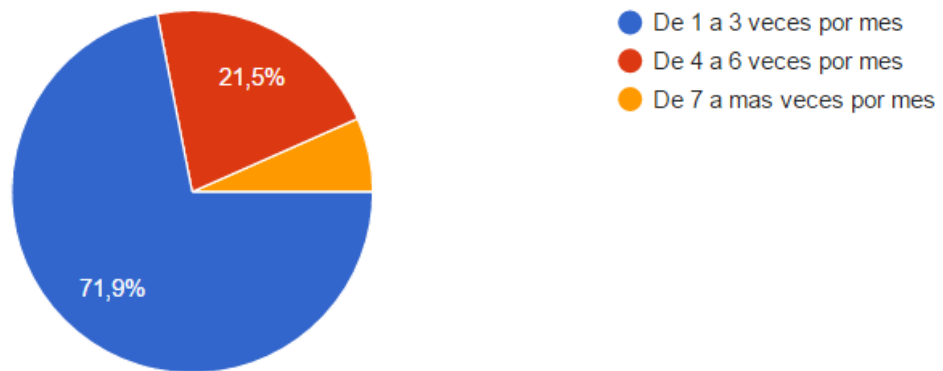
¿Usted consume helado? (121 respuestas)



La encuesta nos revelo que casi todas las personas a las que se les aplico la encuesta han consumido helado en alguna etapa de su vida, contando con un 98,3% de personas que consumen helado.

Tabla 4. Frecuencia de consumo

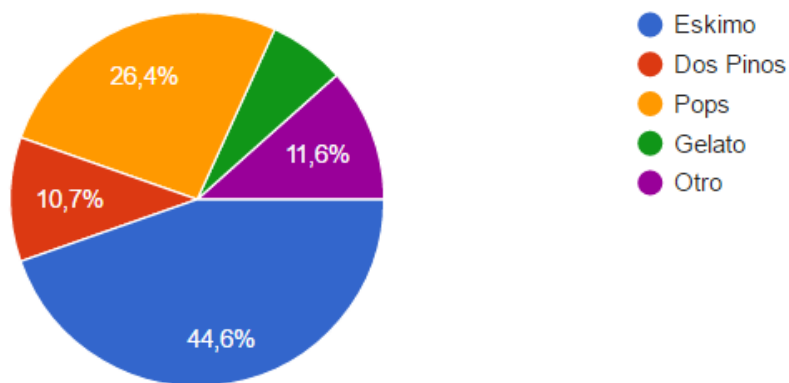
¿Que tan seguido acostumbra consumir helado? (121 respuestas)



La información de la encuesta revelo que una gran mayoría de las personas que fueron encuestadas consumen helado de 1 a 3 veces por mes contando con un 71,9% de personas que consumen helado de 1 a 3 veces por mes.

Tabla 5. Marca preferida

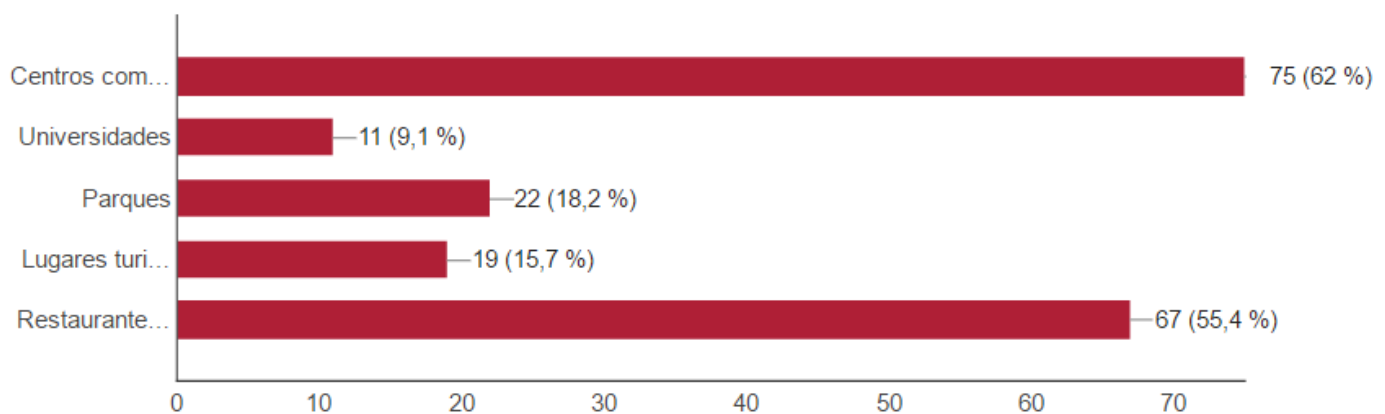
¿Que marca de helado prefiere usted consumir? (121 respuestas)



La encuesta revelo que la marca preferida de los encuestados es Eskimo que cuenta con un 44,6% de votos de las 121 personas encuestadas, y la que le sigue es Pops con una cantidad de votos de 26,4% de personas encuestadas.

Tabla 6. Lugares en los que acostumbra consumir helado

¿En que lugares acostumbra comprar helados? (121 respuestas)

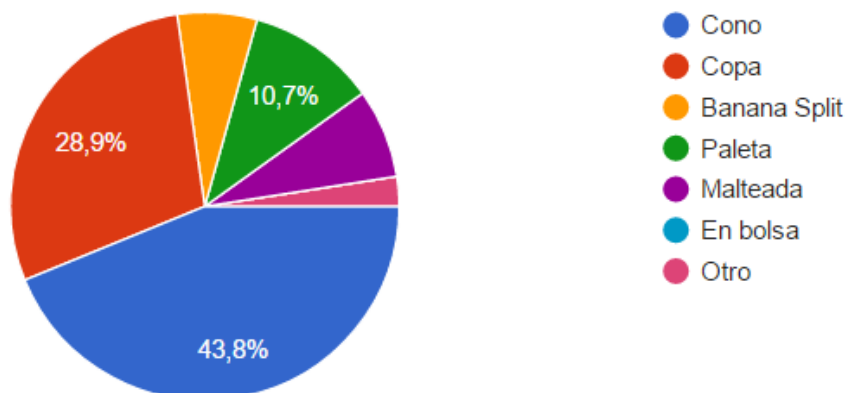


Gracias a los resultados de las encuestas pudimos determinar el lugar preferido de los encuestados para consumir helados, el cual fue centros comerciales contando con un 62% de votos de las personas encuestadas y en segundo, con una cantidad de votos (55.4%) no muy diferente del primero están restaurante y lugares propios de helado.

Tabla 7. Presentación preferida

Cuando usted tiene un antojo de comer helado, por lo general ¿En que presentación lo prefiere?

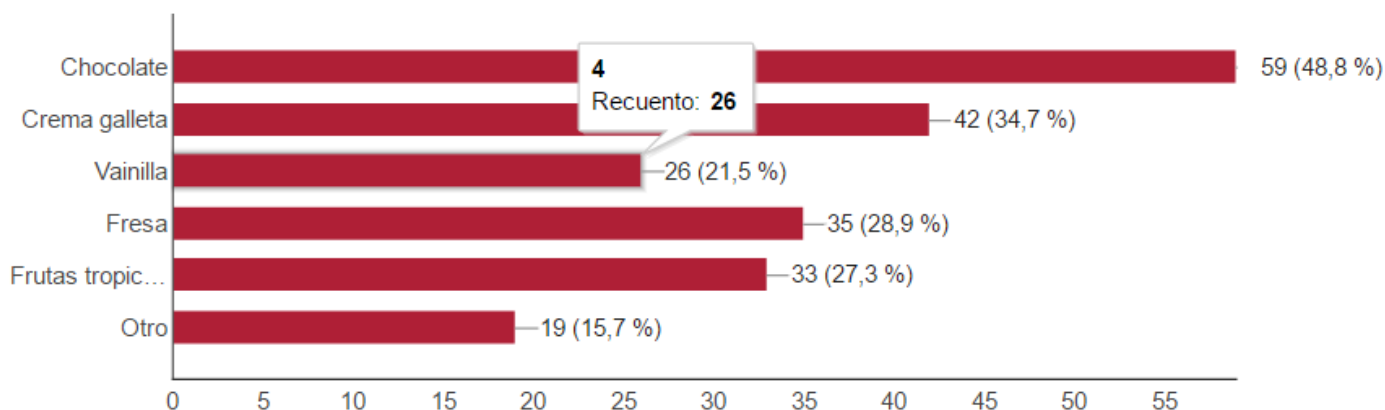
(121 respuestas)



La encuesta reveló que el 43,8% de las personas que fueron encuestadas tienen como presentación preferida la del cono siendo esta la que ganó por mayoría de votos, siguiéndola con una cantidad de votos de 28,9% está la presentación en copa.

Tabla 8. Sabor preferido

¿Que sabores de helado prefiere usted? (121 respuestas)

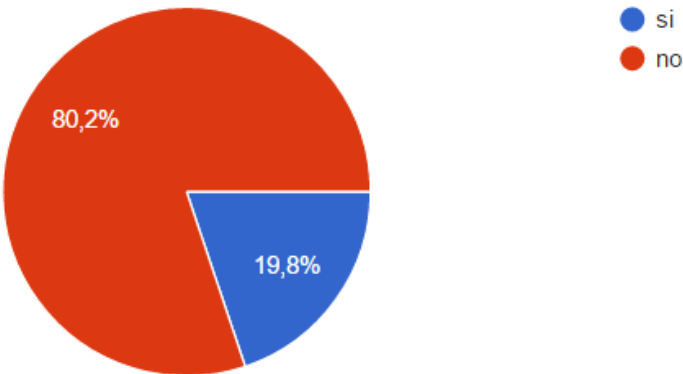


Los resultados de la encuesta revelaron que el sabor de la gente que le gusta consumir helado es el de chocolate ya que el 48.8% de las personas que realizaron la encuesta contestaron que este

es uno de los sabores que prefiere, seguido de crema galleta con un porcentaje de votos de las personas encuestadas que es del 34.7%.

Tabla 9. Conocimiento de helado tailandés

¿Conoce usted el helado en rollo, también conocido como “helado tailandés”
(121 respuestas)

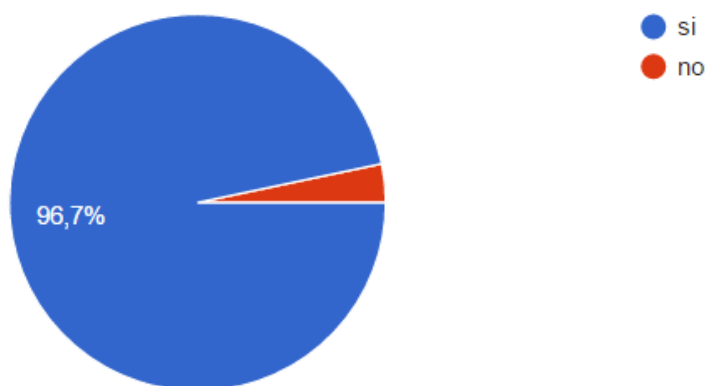


Gracias a la encuesta pudimos determinar que la mayor parte de las personas que fueron encuestadas no conocen el helado en rollo también llamado “helado tailandés” contando con un porcentaje de votos que es del 80,2% de personas encuestadas.

Tabla 10. Disposición de compra

¿Estaría dispuesto a comprar el helado en rollo, también conocido como “helado tailandés”

(121 respuestas)

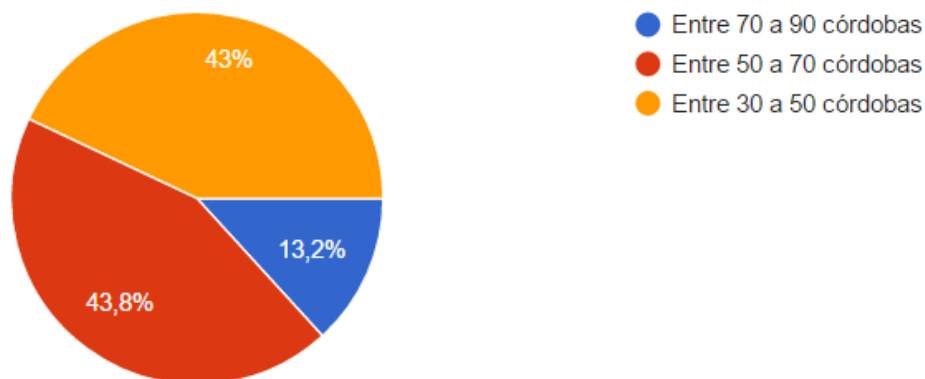


La encuesta reveló que casi todas las personas a las que se les aplicó esta encuesta estarían dispuestas a comprar este helado, ya que cuando se les preguntó se conoció que el 96,7% de las personas si estarían dispuestas a comprar este helado.

Tabla 11. Precio que estaría dispuesto a pagar

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un helado en rollo, también conocido como “helado tailandes”

(121 respuestas)

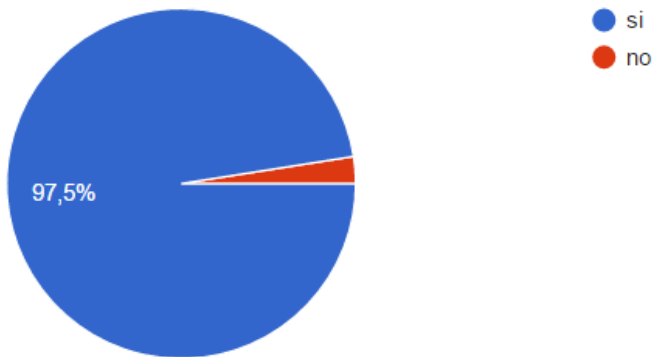


Gracias a la encuesta pudimos saber cuánto estarían dispuestos a pagar los encuestados, y los resultados dicen que el precio más común que estarían dispuestos a pagar es de entre 50 a 70

córdobas, contando con un 43,8% el cual no está muy alejado del precio de entre 30 a 50 córdobas ya que este cuenta con el 43% de votos de los encuestados.

Tabla 12. Personalización del helado

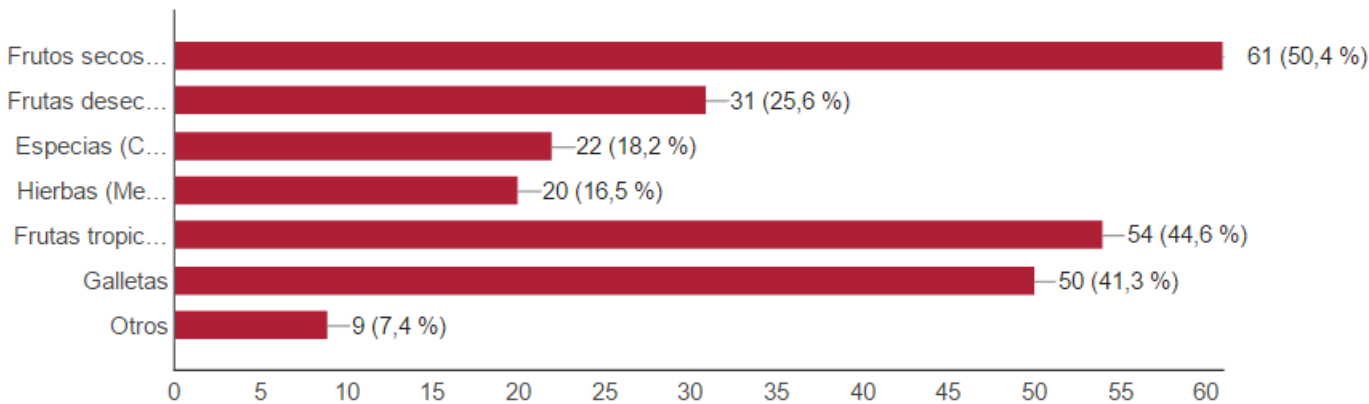
¿Le parece atractiva la idea de personalizar su helado? (Con personalizar hacemos referencia a agregarle otros sabores a la mezcla del helado)
(121 respuestas)



La encuesta nos ayudó a determinar a qué porcentaje de las personas a la que se les realizó la encuesta les parece atractiva la idea de personalizar su helado, y los resultados que se obtuvieron fueron que un gran porcentaje de los encuestados (97,5%) dijo que si le parece atractiva la idea de personalizar sus helados

Tabla 13. Sabores preferidos para personalizar helado

¿Con que sabores le gustaría personalizar su helado? (121 respuestas)

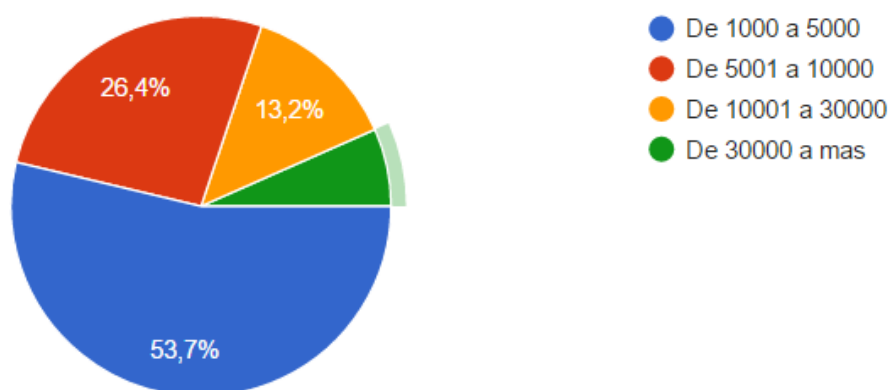


Los datos de la encuesta revelaron que el sabor preferido de los encuestados para personalizar su helado es el de frutos secos contando con un porcentaje de votos de los encuestados de 50,4%,

y que el que lo sigue es futas tropicales contando con un porcentaje de votos de los encuestados del 41,3%.

Tabla 14. Ingresos mensuales

¿De cuanto son sus ingresos mensuales? (121 respuestas)



Gracias a la aplicación de la encuesta determinamos que más de la mitad de las personas encuestadas tiene un salario que va de entre los 1000 a 5000 córdobas al mes, ya que el 53,7% de los encuestados marcaron esa opción como su salario mensual.

2.25. Tamaño de la muestra

K= Nivel de confianza

P= perdida

Q= Ganancia

N= Población

E= Margen de error

Datos	Formula	Resultado
K=1.96 P=0.5 Q=0.5 N=5000 E=0.09	$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$	$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 5000}{(0.09^2 * (5000 - 1)) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$ $n = 114$

2.25.1. Población de interés

Hombres y mujeres de 15 a 60 años, de nivel económico medio que habitan en la ciudad de Managua.

2.26. Muestreo

Para calcular la muestra finita se hará uso del muestreo probabilístico, debido a que se conoce la cantidad de público de interés, es por tanto que se les brindará a todos los individuos las mismas oportunidades de ser seleccionados.

2.26.1. Instrumento de recolección de datos

Esta se va a ejecutar por medio de la aplicación de encuestas, que faciliten la recolección de la información y el análisis de los resultados mediante la utilización del programa Google Drive.

2.27. Participación de la competencia en el mercado

Como empresa nueva es necesario identificar a los principales competidores, incluso el sector geográfico en el que se encuentran, debido a su expansión y a la promoción que se dan por sí solas.

Teniendo esto en cuenta, podemos determinar con mayor facilidad nuestras estrategias de posicionamiento para desarrollarnos con el mercado.

Nombre de los competidores.	Ubicación	Principal Ventaja	Acciones para posicionarse
Eskimo	Nivel nacional	Reputación en el mercado.	Implementaremos las estrategias de diseños y personalización de los rollos de helado y que esto nos permita resaltar nuestra distinta manera de comerlo y así obtener ventajas competitivas al sector que queremos llegar.
Dos Pinos	Managua	Reconocimiento en el mercado.	
Pops	Managua	Buena presentación.	
Yea! Gelato	Managua	Precios relativamente cómodos.	

2.28. Distribución y punto de venta

Dado que el negocio es un stand de helados en los centros comerciales de Managua, la distribución será directa, porque se producirá y se entregará directamente al cliente. Por lo tanto las estrategias que utilizaremos serán con el fin de aumentar la aceptación hacia el producto y un mejor rendimiento de ventas:

Como se mencionó anteriormente la distribución del negocio será directa, por lo cual esto nos dará una ventaja competitiva al tener un contacto directo con el cliente. Tengamos en cuenta que una de las cualidades del producto es la experiencia de observar cómo se realiza este helado en rollo, la calidad del producto y la atención amable que daremos, para que al finalizar la compra el cliente pueda apreciar una experiencia positiva y agradable.

2.28.1. Estrategia Selectiva

Utilizaremos esta estrategia por el hecho de que la naturaleza del negocio es Empresa-Cliente, decidimos utilizar la estrategia Selectiva. Al decidir que nuestros stands serán colocados solamente en los centros comerciales de Managua

2.28.2. Estrategia de Pull

Con la estrategia de Pull se pretende incentivar a los clientes finales, creando actitudes y experiencias positivas hacia el producto y la marca con diferentes promociones y publicidad.

2.29. Promoción del producto o servicio

	cant	precio	Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantas			0	0	0	0	0	0
Promociones	300	C\$ 50.00	C\$15,000.00	C\$15,964.50	C\$16,991.02	C\$ 18,083.54	C\$19,246.31	C\$ 20,483.85
Degustaciones	400	C\$ 20.00	C\$ 8,000.00	C\$ 8,514.40				
Publicity	3	-	-	-	-	-	-	
Redes Sociales	3	-	-	-	-	-	-	
Total	706	C\$ 70.00	C\$23,000.00	C\$24,478.90	C\$16,991.02	C\$ 18,083.54	C\$19,246.31	C\$ 20,483.85

Nota: El valor de inflación es de 6.43 según el Banco Central. Por lo tanto anualmente se proyecta por un 6.43%.

- La manta es un patrocinio, por lo cual no necesitamos de un presupuesto para cubrirlo.
- Las promociones, se refiere a la inversión en los volantes con ciertos descuentos que utilizaremos.
- Degustaciones, son las pruebas que estaremos ofreciendo a los clientes para degustar el helado.
- El Publicity es gratuito, y nos concentraremos en los canales; 2, 10 y 14.
- Las redes sociales serán administradas por nosotros los estudiantes, por lo tanto no pagaremos community managers.

Después del primer año, dejaremos de realizar degustaciones. Pero si mantendremos promociones activas para mantener satisfecho al cliente.

2.30. Plan de introducción al mercado

Es fundamental tener bien definido el sector y la población a la cual el producto o servicio va dirigido, de esta manera, tomar en cuenta también los puntos en los que se prevé la distribución, los estándares de calidad tienen que ser elevados para lograr competitividad en el mercado local.

El implemento de estrategia de negocio recomendada fue crear una nueva categoría de producto que explicara las ventajas del nuevo producto respecto al congelado convencional.

- El diseño personal de cada rollo de helado es una manera atractiva para el consumidor.
- Nuevos sabores, colores y forma de presentación.
- La posibilidad de probar el sabor del helado aún antes de haberlo escogido definitivamente, para así brindarle seguridad al elegir los sabores a cada cliente.

- Implementar volantes que contengan beneficios como ciertos porcentajes de descuento por cada helado.
- A corto plazo, estimular las promociones de 'compra uno y el segundo es a mitad de precio'.
- Introducir a largo plazo, ciertas promociones de dos por uno.

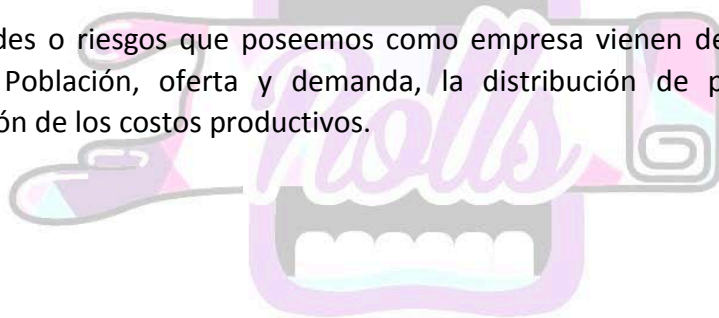
2.31. Riesgos y oportunidades del mercado

A consecuencia de la manera tradicional de comer helado, es probable que la población espere los helados comunes, sin embargo, se trata de innovación en diseños y formas; se considera riesgoso pensar que la población misma tema experimentar esta nueva forma de comer helados, lo cual, se verá reflejado en la oferta y demanda de estos.

La competitividad tiene gran impacto en las actividades de mercado, debido a la gran expansión a nivel nacional, por ende, como una nueva empresa, es un propósito fundamental extender nuestras sucursales, pero esto implica un mayor gasto en los costes de producción, pero mayor beneficio a largo plazo, debido a la publicidad que generaría a nivel local.

En el financiamiento, los costes de fabricación de maquinaria es un tema complejo, porque como proyecto inicial, una de los mayores obstáculos y el más importante, ha sido la fabricación de la herramienta única que facilitará y hará de manera innovadora, los rollos de helados.

Las debilidades o riesgos que poseemos como empresa vienen determinadas por la relación directa de: Población, oferta y demanda, la distribución de puntos de venta y por la administración de los costos productivos.



3. Objetivos de producción

I Scream rolls es un bien de consumo final para satisfacer a nuestros clientes.

- **Objetivos a corto plazo**
Elaborar y comercializar rollos de helado en un quiosco ubicado en el Centro Comercial Mangua.
- **Objetivos a mediano plazo**
Invertir en planchas adicionales para extender el negocio a más centros comerciales, en los cuales se espera duplicar la clientela inicial e incrementar las ventas.
- **Objetivos a largo plazo**
Ampliar la producción motivando a nuestro capital humano y contratando a más colaboradores, para conseguir un local propio en un lugar céntrico de Managua.

3.1. Especificaciones del producto

Materias primas: I Scream rolls está hecho con crema de leche o crema dulce previamente saborizada.

Materias auxiliares: a nuestra base se le añade ingredientes al gusto del cliente, ya sea galleta, fruta, especias, frutos desecados entre otros.

Material de envase: para servir nuestros I Scream rolls usaremos vasos de material de poliestireno expandido.

3.2. Descripción del proceso productivo

Para producir nuestros rollos se requiere una plancha fría de acero inoxidable enfriada a -30°C, la base de crema de leche saborizada e ingredientes al gusto.

- **Saborización de la crema de leche:**
 1. Calentar una olla a fuego lento
 2. Verter la crema de leche
 3. Agregar azúcar para endulzar
 4. Agregar sabores deseados (extracto de vainilla, frambuesa o chocolate) para saborizar

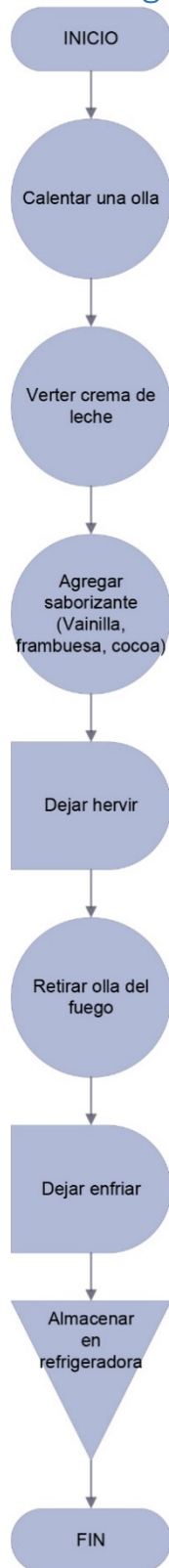
5. Dejar hervir hasta que el azúcar se disuelva
6. Dejar enfriar y guardar en refrigeración

- Proceso de elaboración de los rollos de helado:

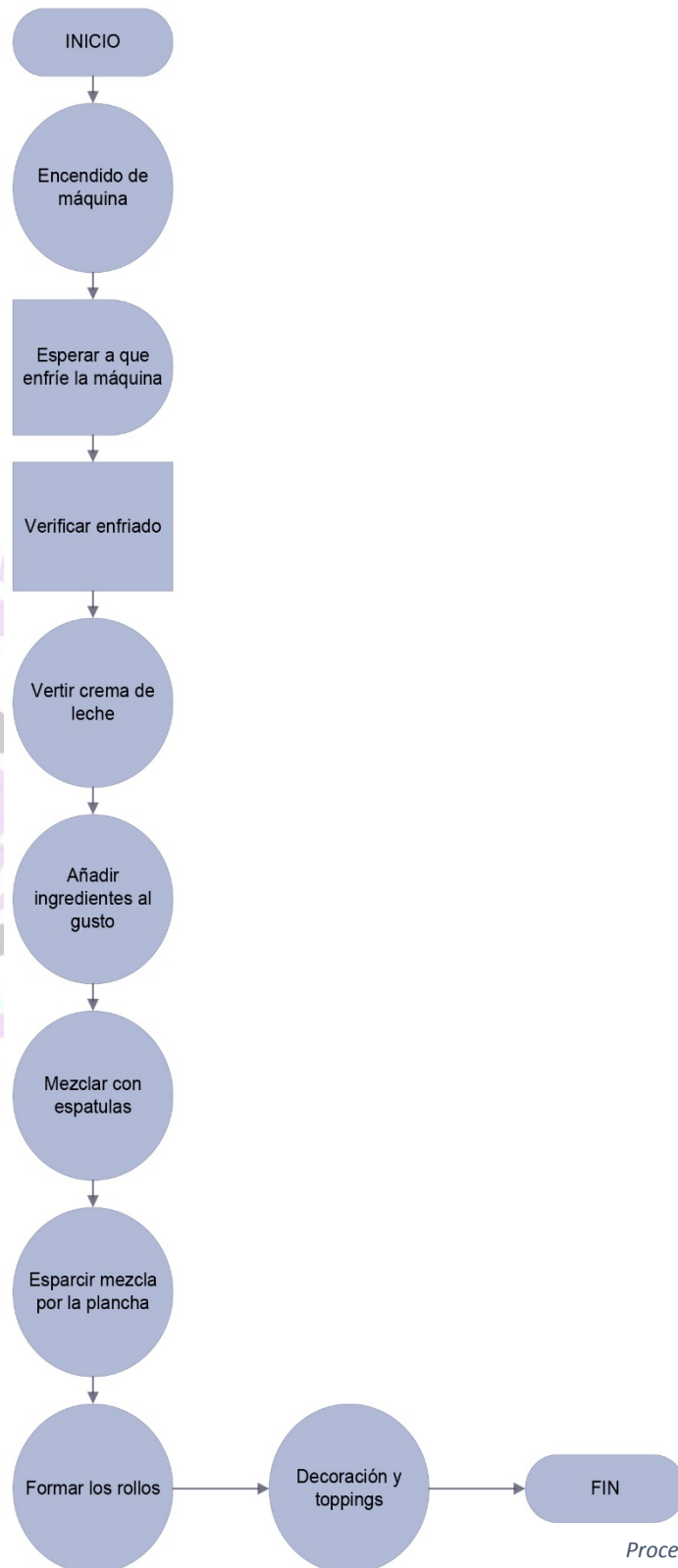
1. Se enciende la plancha y se espera a que este a la temperatura de -30°C
2. Se vierte la crema de leche saborizada de elección en la plancha.
3. Se agregan los ingredientes al gusto (galletas, frutas, etc.) a la mezcla.
4. Con la ayuda de espátulas se revuelven bien la mezcla hasta que los ingredientes agregados en el paso anterior queden bien disueltos.
5. La mezcla se esparce uniformemente por la plancha hasta que quede completamente plana.
6. Se espera a que la mezcla se congele en la plancha
7. Con las espátulas se despega la mezcla ya congelada de tal manera que se formen rollos.
8. Los rollos son colocados en un envase.
9. Se decora con cubiertas al gusto.



3.3. Diagrama de flujo de proceso productivo



Proceso de Saborización de la crema de leche



Proceso de elaboración de rollos

3.4. Características de la tecnología

La tecnología a utilizar para producir los rollos de helado es una máquina que enfriará una plancha de acero inoxidable higiénico que a una temperatura de -30°C en pocos minutos. La máquina contará con un condensador y un compresor que transmitirán el frío a la plancha mediante tuberías que estarán adheridas a la plancha.

Materiales necesarios para realización de la plancha	Valor Unit.	Total
Compresor	\$ 80.00	\$ 80.00
Condensador enfriado por aire	\$ 70.00	\$ 70.00
Motor fan condensador de 15 watts	\$ 30.00	\$ 30.00
Freón	\$ 20.00	\$ 20.00
Tubería para serpentín	\$ 50.00	\$ 50.00
Elemento de expansión	\$ 20.00	\$ 20.00
Filtro deshidratador y soldadura de acetileno	\$ 20.00	\$ 20.00
Estructura en tubo cuadrado de 1-1/2 en hierro	\$ 80.00	\$ 80.00
Fabricación de bandera en acero inoxidable de 1/8 de espesor con una pestaña de 1" de altura	\$ 120.00	\$ 120.00
Costo de mano de obra	\$ 110.00	\$ 110.00
	Total	\$ 600.00

3.5. Equipos, herramientas y transporte área productiva

1. Plancha fría
2. Lava trastos
3. Refrigerador
4. Mesa de apoyo
5. Espátulas
6. Pinzas
7. Recipientes plásticos (para ingredientes y cubiertas)

3.6. Materia prima

Para la elaboración de los rollos es necesario:

1. Crema de leche
2. Saborizantes para la crema de leche (vainilla, frambuesa o chocolate)
3. Ingredientes (galletas, frutas)
4. Cubiertas (crema chantilly, sirope de chocolate)

3.7. Identificación de proveedores y cotización

MATERIA PRIMA	PROVEEDOR	CALIDAD	PROVEEDOR SELECCIONADO
Crema de leche	Parmalat	buena	X
	Dos pinos	buena	
Ingredientes: -Galletas -Frutas tropicales -Frutos secos	Vendedores locales	Sin especificar	Sin especificar,

3.8. Capacidad instalada

Trabajando los 7 días de la semana:

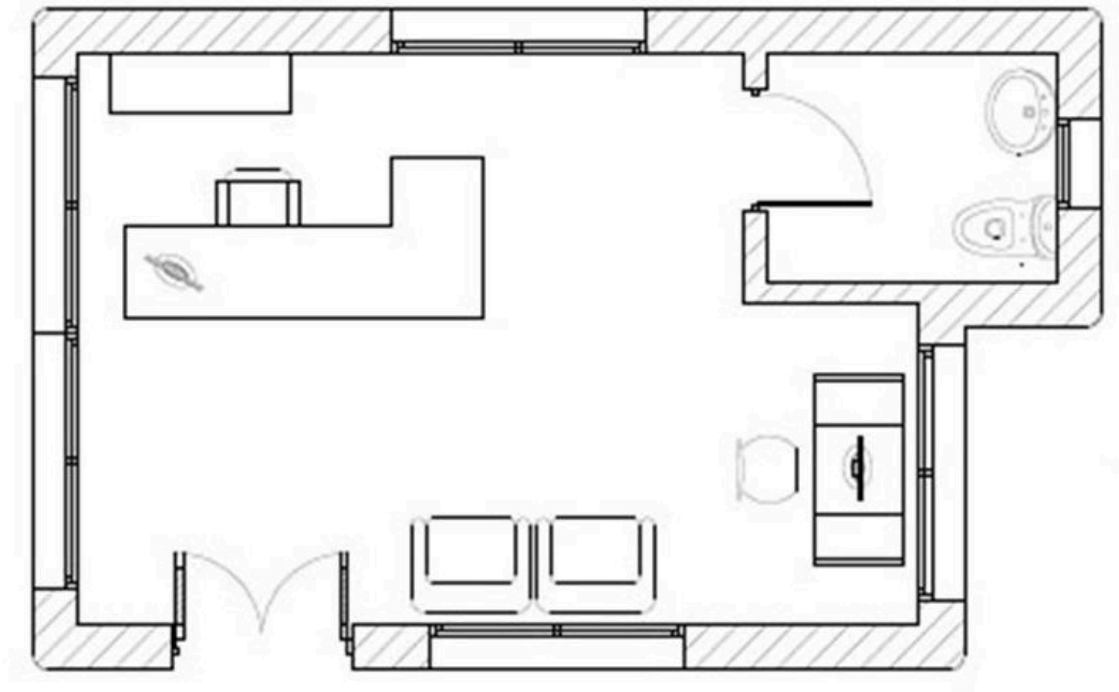
PERIODO	CANTIDAD DE PRODUCTO
1 DIA	200 helados
1 SEMANA	1400 helados
1 MES	6000 helados

3.9. Localización optima del proyecto

La ubicación de nuestro quiosco de I Scream rolls es en el Centro Comercial Managua. Punto que nos permite llegar a nuestros clientes metas y tener cerca a nuestros distribuidores de materia prima.

Nuestras oficinas administrativas se ubicarán de donde fue el cine Cabrera, 3 cuadras al sur.

3.10. Diseño y distribución de planta y oficinas



3.11. Mano de obra requerida

Se requieren 4 personas para llevar a cabo las actividades dentro de la empresa.

1. Encargado de hacer los rollos.
2. Encargado de limpieza de utensilios y área de la máquina.
3. Cajero
4. Encargado de limpieza del local

MANO DE OBRA EXTERNA: MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA

Se requerirá mano de obra externa una vez al mes se dará a mantenimiento y limpieza interna de la plancha fría.

3.12. Procedimientos de mejora continua

Realizaremos encuestas para evaluar la satisfacción de nuestros clientes, también contaremos con buzón de quejas y sugerencia más una página en Facebook donde se aceptara cualquier recomendación de parte de nuestros clientes con el fin de siempre satisfacer sus gustos.

También consideraremos hacer promociones y variar cada vez más nuestros sabores con el fin de que nuestros clientes siempre tengan nuevas experiencias.

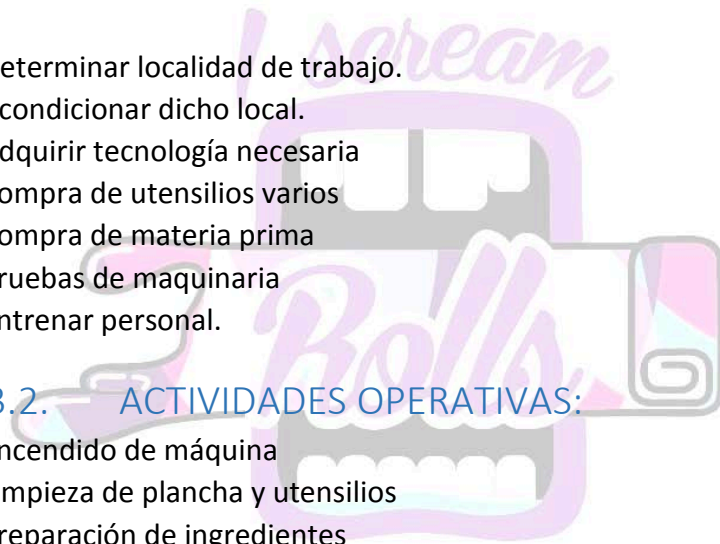
3.13. Programa de producción

3.13.1. ACTIVIDADES PREOPERATIVAS:

1. Determinar localidad de trabajo.
2. Acondicionar dicho local.
3. Adquirir tecnología necesaria
4. Compra de utensilios varios
5. Compra de materia prima
6. Pruebas de maquinaria
7. Entrenar personal.

3.13.2. ACTIVIDADES OPERATIVAS:

1. Encendido de máquina
2. Limpieza de plancha y utensilios
3. Preparación de ingredientes
4. Realización del producto.

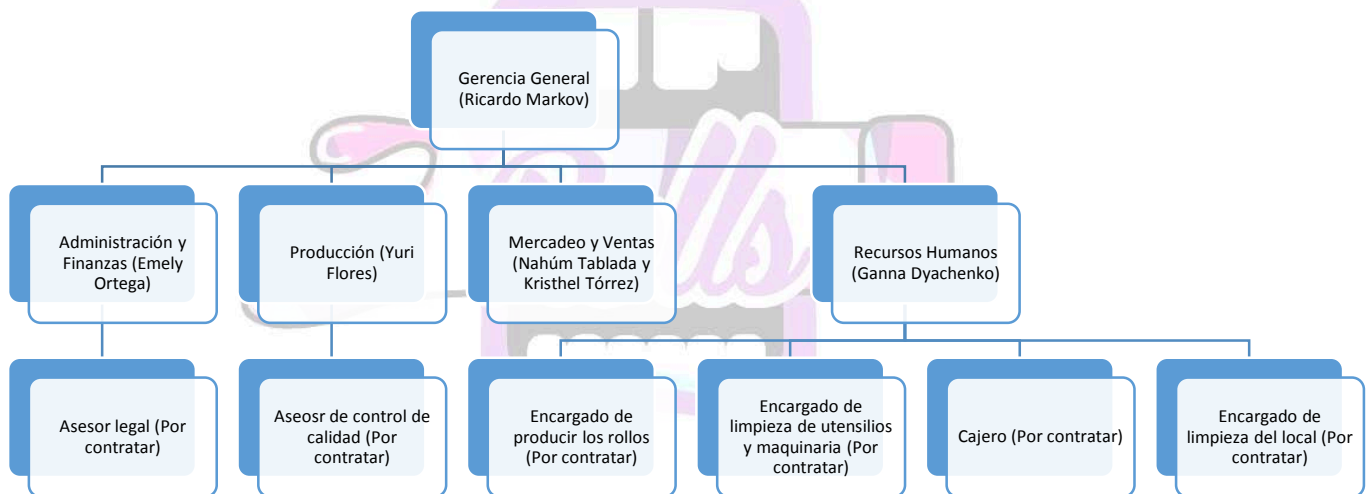


4. Objetivos organizacionales

I Scream Rolls tiene como meta principal tener una asignación de roles bien definidos con el objetivo de garantizar la eficiencia de cada uno de los colaboradores para lograr un fin en común, que es brindarle a su clientela productos de excelente sabor y calidad, así como una atención al cliente personalizada; todo esto mediante la coordinación de las distintas funciones y responsabilidades según las competencias y habilidades de cada colaborador.

Se busca mantener una comunicación horizontal entre todos los colaboradores para facilitar el trabajo, la asignación de distintas labores, así como la libertad de comentarios y retroalimentación. Además, se busca fomentar entre todos, un ambiente de respeto, confianza, responsabilidad y entusiasmo para potenciar la productividad al máximo.

4.1. Estructura Organizacional



4.2. Funciones específicas por puesto

4.2.1. Gerente general:

Este es un pilar de la empresa, ya que se encarga de liderar la gestión estratégica, dirigiendo y coordinando las distintas áreas para asegurar la sustentabilidad de la empresa, cumpliendo con los criterios de valores organizacionales para garantizar una máxima productividad y rentabilidad.

Principales funciones:

- Liderar la gestión estratégica
- Liderar la formulación y aplicación del plan de negocios
- Alinear a las distintas Gerencias
- Definir políticas generales de administración
- Dirigir y controlar el desempeño de las áreas
- Presentar al Directorio estados de situación e información de la marcha de la empresa
- Ser el representante de la empresa
- Desarrollar y mantener relaciones político-diplomáticas con autoridades y reguladores (Ministerios, Contraloría, etc.).
- Velar por el respeto de las normativas y reglamentos vigentes
- Actuar en coherencia con los valores organizacionales

4.2.2. Gerente de Administración y Finanzas:

El gerente administrativo y financiero estará al cargo de diferentes funciones de gran importancia dentro de la empresa, como administrar los recursos, llevar la contabilidad de la misma, elaborar los documentos contables para el conocimiento de los socios propietarios, mantener en orden las obligaciones tributarias y supervisar los procesos operativos y administrativos. Así mismo, velar por la correcta formulación y ejecución presupuestaria, proveer y mantener una adecuada infraestructura y logística de los servicios generales, como también respetar las políticas de compras internas y externas.

4.2.3. Gerente de Producción:

Será el encargado de gestionar los materiales y los trabajadores. Asegurarse de que la producción sea tan eficiente como sea posible. Planificar los métodos de hacer mejor uso del tiempo y habilidades de los colaboradores, así como de los recursos materiales para aumentar la eficacia de la producción. Comprobar que haya suficiente materia prima en stock y que el espacio de almacenamiento disponible para los productos sea suficiente. Asimismo aplicar los procedimientos de salud y seguridad.

4.2.4. Gerente de Mercadeo y ventas:

El gerente de mercadeo y ventas realizará una labor fundamental en la negociación con los proveedores de las mejores materias primas al mejor precio así como diseñar estrategias de posicionamiento del producto en el mercado que permitan diferenciar a la empresa de la competencia, asimismo desarrollar bases y mensajes publicitarios, estudiar los resultados para estimular al mercado y captar mayor atención de los clientes potenciales. También manejará todas las estrategias de publicidad a corto y mediano plazo, así como la cartera de clientes.

4.2.5. Gerente de Recursos Humanos

El Gerente de Recursos Humanos será responsable de asegurar que los colaboradores estén bien distribuidos en sus áreas de trabajo en dependencia de sus habilidades y competencias, así como velar por la comunicación fluida entre todos los miembros de la empresa. Asimismo, estará al tanto del manejo de las compensaciones, beneficios, seguridad, nómina, contratación y capacitación. En el caso de las contrataciones, desempeñará un papel clave en la empresa, ya que será el que tendrá una vista global de la empresa y sabrá decidir con los candidatos más idóneos para la misma. El reglamento interno, así como el cumplimiento de todas las normas y precauciones del trabajo también ser una tarea indispensable a cumplir para el Gerente de Recursos Humanos. Cabe destacar su desempeño acerca de los incentivos que se les brindará a todos los colaboradores con su ayuda, así como la organización de cursos y capacitaciones del personal.



4.3. Reclutamiento de Personal

El proceso de reclutamiento de I Scream Rolls será a través de anuncios en el periódico local, específicamente en las páginas amarillas, ya que es un medio conocido por la población sobre las distintas vacantes ofrecidas por las empresas a lo largo del país. Por ser una empresa nueva, usaremos el método externo de reclutamiento.

Para poner en marcha I Scream Rolls, necesitamos contratar al siguiente personal:

- Asesor legal (No necesita presencia en la oficina)
- Asesor de control de calidad
- Encargado de producción de los rollos de helado
- Encargado de limpieza de utensilios y maquinaria
- Cajero
- Encargado de limpieza del local

Anuncio de periódicos

Empresa fabricante de rollos de helado I Scream Rolls necesita personal capacitado en control de calidad, y un cajero para el área de atención al cliente. Interesados enviar Curriculum Vitae actualizado y cédula de identidad al correo iscreamrolls@gmail.com o bien presentarse a nuestras oficinas, con dirección de donde fue el cine Cabrera, 3 c al sur.

Los solicitantes deberán presentarse a las oficinas de I Scream Rolls con su curriculum vitae, fotocopia de cedula de identidad y record policial. Los datos serán recepcionados por la Gerente de Recursos Humanos, la cual le brindará una ficha que tendrán que llenar con sus datos personales, las cuales se revisarán y seleccionarán para la etapa de entrevistas.

4.4. Ficha de Solicitud de Empleo

SOLICITUD DE EMPLEO

INFORMACION PERSONAL

FECHA DE SOLICITUD: _____

Nombre: _____
Apellido Paterno Apellido Materno Nombre

Domicilio: _____
Calle (Apt) Ciudad/Estado Código Postal

Domicilio Alternativo: _____
Calle Ciudad/Estado Código Postal

Información de Contacto: _____
() () Email
Teléfono Domiciliario Teléfono Móvil

¿Cómo se enteró de esta oferta de empleo? _____

POSICION: _____ Fecha de Disponibilidad: _____

Escuela Superior			
Colegio o Universidad			
Cursos especializados, entrenamientos, etc...			
Otros			

Tasa de pago deseada: _____ ¿Esta Empleado Actualmente?

Pago por Hora

EDUCACION

Nombre y Ciudad ¿Graduado? – ¿Grado? Mayor / Temas de
Estudio

Por favor escriba su área de competencia más alta, las habilidades especiales u otros elementos que pueden contribuir a la realización de la posición mencionada.

EXPERIENCIA

Comience la lista desde experiencia más reciente

Fechas de Empleo Título/Posición	Nombre de Empresa	Ubicación

Notas del trabajo, las tareas realizadas y el motivo del cese:

Fechas de Empleo Título/Posición	Nombre de Empresa	Ubicación

Notas del trabajo, las tareas realizadas y el motivo del cese:

4.4.1. Selección de personal

La junta directiva se reunirá y elegirán entre las fichas recibidas y se procederá a realizar las entrevistas con la gerente de Recursos Humanos y los que pasen las pruebas se entrevistarán con el gerente de Producción, en el caso del puesto de asesor de control de calidad; una vez terminadas las entrevistas, los prospectos de contratación pasan con el Gerente General para la discusión de los últimos detalles del empleo.

4.4.2. Formato de entrevista personal

Datos de identificación:

Nombre

Número de cédula

Edad

Dirección

Teléfono

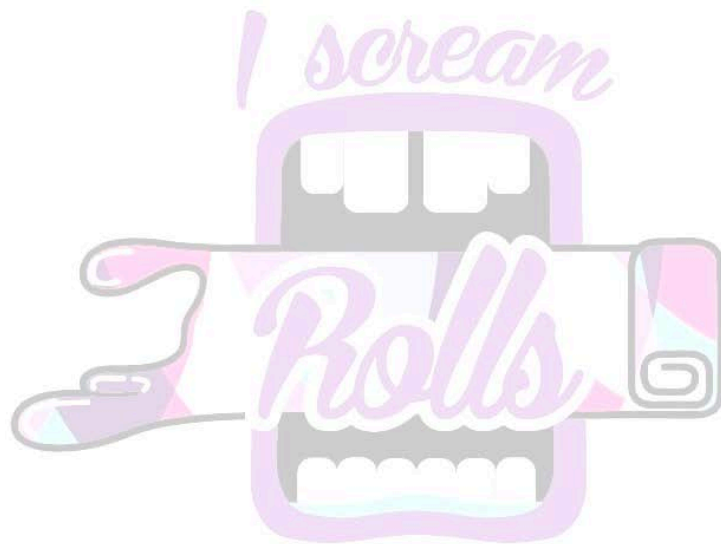
Puesto a aspirar

Formulario de preguntas:

1. Cuéntame de ti, ¿Cómo te describes según tus cualidades, capacidades y habilidades? ¿Qué aspiraciones tienes para el futuro?
2. Nuestra empresa es nueva de inserción en el mercado ¿Qué te parece la idea de los rollos de helado? ¿Alguna vez has escuchado hablar de este proyecto?
3. Buscamos a personas capaces de aprender esta nueva técnica para la producción de los helados ¿Te crees capaz de hacerlo? Cuéntanos acerca de tu experiencia en áreas similares.
4. ¿De qué manera piensas que aportarías a lograr nuestro objetivo?
5. Como sabes que los helados los producimos en el momento de la orden del cliente, necesitamos a personal capacitado al trabajo a presión. ¿Estás dispuesto a eso? ¿Te sientes capaz de trabajar en equipo? ¿Qué harías en caso de algún problema?
6. ¿Qué experiencia tienes trabajando con planchas y productos alimenticios? ¿De qué tipo?
7. Cuéntanos acerca de tu último trabajo, ¿estaba relacionado con producción y elaboración de helado? ¿Por qué renunciaste?
8. ¿Cómo le gustaría que fuese si jefe?
9. ¿Por qué está dispuesto a trabajar con nosotros?
10. ¿Cuál es tu aspiración salarial?
11. Nuestro producto es rollos de helado ¿sabes que la diferencia entre nuestro producto y los otros tipos de helado?
12. ¿Tienes alguna pregunta?

4.5. Contratación al personal

El contrato laboral corresponde al acuerdo entre el empresario y el trabajador, en donde se establecen cada una de las cláusulas de derecho para el trabajador y obligaciones del empresario. Este deberá cumplir con lo establecido en los Artículos del 19 al 29 del Código Laboral de Nicaragua. Estos contratos tendrán una duración de 3 meses y serán renovados una vez que el empleador haya cumplido con cada una de las funciones que se le designaron, de lo contrario el empleador estará en su derecho de poder dar fin al contrato, y cumplir con cada una de las prestaciones, siempre y cuando este no se encuentre a prueba. Antes de firmar el mismo, el empleado deberá cumplir con quince días con goce de salario de pruebas en la empresa. El mismo será firmado entre el gerente de Recursos Humanos y el colaborador.



4.6. Contrato de trabajo

I Scream Rolls, representada para los efectos del presente contrato por el Gerente General, Ricardo Martín Bustamante Markov, de veinte años, soltero y de este Domicilio y con cedula de identidad 001-060795-0026N, quien en el sucesivo se llamará “Empleador”, conviene en celebrar el

siguiente contrato individual de trabajo, con el Sr(a): _____, con cédula de identidad número: _____, del domicilio de: _____ departamento: _____, a quien se le denominará “Empleado”

El empleado se compromete a realizar sus labores en el cargo de: _____, por lo cual el Empleador se compromete en pagar un salario de: _____, en dos cuotas quincenales de: _____.

El trabajador se compromete a realizar en el cargo ya referido, las tareas principales de: _____. Además, aquellas conexas según la índole del mismo, debiendo realizar su trabajo en el lugar que le asigne el empleador.

El contrato será por el término de 3 meses a partir del día _____ al día _____. El presente contrato será válido por el tiempo aquí establecido. Se renovará al día siguiente que este haya caducado siempre y cuando el empleado cumpla con cada una de sus funciones designadas y con cada una de las cláusulas de este contrato.

El empleador podrá dar fin a este contrato cuando se incurra en faltas graves por parte del empleado o cuando este no esté brindando sus funciones estipuladas dentro de este contrato.

A la renovación del presente contrato se procederá a dar contratación indefinida del mismo.

Este presente contrato se ajustará cada vez que las leyes laborales así lo establezcan.

En fe de lo cual firmamos, dado en la ciudad de _____ a las _____ horas de la _____ del día _____ del mes de _____ del año _____.

4.7. Inducción al personal

El Gerente General y el jefe de Producción se encargarán de la inducción del nuevo personal hacia la empresa. Llevará a cabo este proceso apoyándose en presentaciones que duren alrededor de 15 días

El proceso de inducción estará compuesto de las siguientes etapas:

- ✓ **Bienvenida:** Este paso le corresponde al Gerente General, quien deberá decir unas breves palabras y presentar a todo el equipo administrativo, así como la presentación del carácter de la empresa, Misión, Visión, etc.
- ✓ **Introducción al proyecto:** El gerente de Producción deberá de hablar un poco sobre el surgimiento de las ideas para poder realizar el proyecto y en qué consiste, así como los procesos necesarios para conseguir los insumos y poder fabricar los rollos de helado.
- ✓ **Introducción a la organización:** en esta parte el Gerente General debe de entregar una hoja o bien un afiche con toda la información posible de la empresa, y de cada una de las normativas de trabajo que se deberán de respetar, así como detalles sobre aspectos de índole laboral.
- ✓ **Proceso de Enseñanza:** Este engloba la capacitación en el uso de herramientas. Es un paso que es concerniente para todos los puestos que se oferten, ya que cada uno de los colaboradores debe de conocer todo sobre la empresa, indiferentemente de las funciones que le correspondan dentro de la misma. Tiene bajos costos, ya que son dentro del local, lo único que se invierte es en papelería, ya que todos los colaboradores deben de tener en físico algo que respalde sus conocimientos de la empresa.

4.8. Desarrollo del personal

La capacitación es muy importante en la vida laboral y profesional, y este es el punto fuerte para que haya un desarrollo exitoso. Cabe destacar que no tienen el mismo significado los términos capacitación y desarrollo.

Capacitar es involucrar al trabajador para que desarrolle sus habilidades y conocimientos y que sea capaz de sobrellevar con mejor desempeño la ejecución de su propio trabajo.

En este caso, se crearán en el presupuesto de la empresa el desarrollo de programas de capacitación, dar a conocer a los colaboradores el interés que se tiene en ellos como persona, como trabajadores, como parte importante de la empresa.

Esto tiene como objetivos conducir a la empresa a una mayor rentabilidad y a los colaboradores con mejores actitudes; busca como mejorar el conocimiento en todos los puestos, también elevar la moral de la fuerza laboral para ayudar al personal a identificarse con los objetivos de la empresa.

La capacitación y el desarrollo humano son importantes en la actualidad y en el futuro dentro de la organización, depende de la delicada aplicación de cada etapa y desarrollo de aprendizaje que se haya adquirido para los resultados positivos que todos generaran.

4.9. Administración de sueldos y salarios

Cargo	Cantidad de colaboradores	Salario mensual	Total salario mensual	Salario anual
Gerente General	1	\$240	\$240	\$2880
Gerente Administración Finanzas	1	\$185	\$185	\$2220
Gerente de Producción	1	\$185	\$185	\$2220
RRHH	1	\$204	\$204	\$2448
Gerente Mercadeo	2	\$150	\$300	\$360
Por contratar	6	\$130	\$708	\$9630

4.10. Evaluación del desempeño

La evaluación del desempeño constituye el proceso por el cual se estima el rendimiento global del empleado. La mayor parte de los empleados procura obtener retroalimentación sobre la manera en que cumple sus actividades y las personas que tienen a su cargo la dirección de otros empleados deben evaluar el desempeño individual para decidir las acciones que deben tomar. Además de mejorar el desempeño, muchas compañías utilizan esta información para determinar las compensaciones que otorgan.

Por norma general, el departamento de recursos humanos desarrolla evaluaciones del desempeño para los empleados de todos los departamentos. Esta centralización obedece a la necesidad de dar uniformidad al procedimiento. Aunque el departamento de personal puede desarrollar enfoques diferentes para ejecutivos de alto nivel, profesionales, gerentes, supervisores, empleados y obreros, necesitan uniformidad dentro de cada categoría para obtener resultados utilizables. Aunque es el departamento de personal el que diseña el sistema de evaluación, en pocas ocasiones lleva a cabo la evaluación misma, que en la mayoría de los casos es tarea del supervisor del empleado.

4.11. Relaciones de trabajo

En primer lugar, hay que darle a cada trabajador lo que merece por la labor realizada y no manipularlo, son estrategias con las cuales un individuo sentirá que vale y es importante para toda la organización.

Justicia, confianza y atención. Son sólo 3 características indispensables para generar un alto grado de compromiso por parte de los empleados en una empresa

Es importante que los empleados se sientan escuchados. Por lo tanto, nos vamos a encargar de siempre escucharlos y tratar de solucionar los conflictos; esto ayudará a evitar tensiones en el ambiente. También es indispensable otorgar la mayor confianza a los colaboradores con el trabajo que le corresponda o le asignen,

La importancia en los puntos anteriores se basa en que con ellos, se creará un clima laboral propicio para desempeñar de una mejor manera todas las labores que se deban realizar, en un ambiente de total concordia y cooperación, lo que dará como resultado que se consigan todos los objetivos tanto individuales como empresariales.

4.12. Marco legal

El marco constitutivo de la Empresa se establecerá legalmente mediante una escritura pública de un Abogado y Notario Público, que de fe y legalidad de la misma, el cual tiene un protocolo vigente y está certificado por la Corte Suprema de Justicia.

La empresa se establecerá mediante un instrumento jurídico de Sociedad Anónima, por constituir el instrumento más eficaz del sistema económico actual

En este tipo de sociedades los accionistas no responden con el patrimonio personal ante deudas que la sociedad adquiera, sino que es con el valor del capital aportado. Los accionistas pueden percibir un dividendo.

La razón social de la empresa se denomina como “I Scream Rolls S.A.”, que tendrá su domicilio en la ciudad de Managua, departamento de Managua.

Los pasos legales para constituir una Sociedad Anónima en Nicaragua deben ser los siguientes:

1. Por medio de una escritura pública de constitución registrar la empresa ante el registro público mercantil y de la propiedad.
2. Obtener un numero RUC (Registro Único de Contribuyente) en la dirección general de ingresos (DGI)
3. Generar un poder legal de Administración para el representante legal.
4. Registrarse como Contribuyente en la administración de rentas del área.
5. Realizar registro de la empresa en la Alcaldía de Managua, presentando copia de escritura de constitución y libros contables.
6. Inscribirse en la Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA), en el registro de importadores Directos, en caso que pueda importar bienes de consumo o capital.
7. Apertura de una cuenta en moneda nacional y extranjera en cualquiera de los Bancos Privados que operan en el país.

8. En cuanto estén todos los pasos anteriores debidamente realizados, se deberá inscribir en la Ley Sectorial que le corresponda según la naturaleza de la empresa.
9. Si la inversión que se realice es mayor a los US\$ 30,000 (treinta mil dólares netos), se deberá inscribir la empresa en el Sistema de Registro Estadístico de Inversiones Extranjeras de la Republica de Nicaragua, según la le No 344 Promoción de Inversiones Extranjeras y su reglamento. Se debe llenar un formulario el cual se obtiene en la Dirección de Políticas de Fomento de Inversiones y Exportaciones MIFIC.

TESTIMONIO

ESCRITURA NÚMERO SIETE (07) PROTOCOLO NUMERO DIECISIETE (17).-

CONSTITUCIÓN Y ESTATUTOS DE SOCIEDAD ANÓNIMA.- ANTE MI: NOELIA

SOTOMAYOR ORTEGA, Notario Público Y Abogado de la República de Nicaragua.- En la ciudad de Managua a las diez de la mañana del día veintiséis de mayo del año dos mil dieciséis, con domicilio y residencia en esta ciudad de Managua, autorizada por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia para ejercer el Notariado durante el quinquenio que vencerá el día ocho de Junio del año dos mil dieciséis.- Comparecen los señores: **RICARDO MARTIN BUSTAMANTE MARKOV**, de veinte años de edad, soltero, Estudiante de Ingeniería en Sistemas, de este domicilio, y con cédula de identidad número: cero, cero, uno, guion, cero, seis, cero, siete, nueve, cinco, guion, cero, cero, dos, seis, letra “N” **(001-060795-0026N)**, **YURI FLORES SOTOMAYOR**, de veinte años de edad, soltero, Estudiante de Ingeniería Industrial, de este domicilio y con cédula de identidad número: cero, cero, uno, guion, uno, siete, uno, cero, nueve, cinco, guion, cero, cero, cuatro, uno, letra “X” **(001-171095-0041X)**, **GANNA DYACHENCO**, mayor de edad, soltera, Estudiante de Relaciones Internacionales, de este domicilio y con cédula de identidad número: siete, siete, siete, guion, uno, tres, cero, dos, nueve, cuatro, guion, cero, cero, cero, cero, letra “T” **(777-130294-0000T)**, **KRISTHEL DE LOS ANGELES TORREZ UGARTE**, de diecinueve años de edad, soltera, Estudiante de Relaciones

Internacionales, de este domicilio y con cédula de identidad número: uno, dos, uno, guion, cero, nueve, cero, ocho, nueve, seis, guion, cero, cero, cero, dos, letra “G” (121-090896-0002G), **EMELY TATIANA ORTEGA PICADO**, de diecinueve años de edad, soltera, Estudiante de Ingeniería Industrial, de este domicilio y con cédula de identidad número, seis, cero, uno, guion, uno, cinco, cero, seis, nueve, seis, guion, cero, cero, cero, uno, letra “D” (601-150696-0001D) y **NAHUM JOSUE TABLADA OTERO**. De la identidad de los comparecientes por sus documentos antes reseñados y exhibidos, con fotografía y firma, que coinciden con las de ellos respectivamente y por sus demás manifestaciones, yo la Notario doy fe que los comparecientes tienen a mi juicio plena y perfecta capacidad legal necesaria para obligarse y contratar y en especial para el otorgamiento del presente acto, en el que cada uno actúa en su propio nombre y representación, al efecto todos hablan y expresan conjuntamente: **CLÁUSULA PRIMERA:** **(CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA)**.- Que por medio del presente Instrumento Público han convenido Constituir, como en efecto constituyen una Sociedad Anónima, la cual se registrará en lo aquí estipulado, por las Leyes Generales de Nicaragua y en particular por las disposiciones relativas a las Sociedades contenidas en el Código de Comercio.- **CLÁUSULA SEGUNDA.- DENOMINACIÓN Y DOMICILIO**.- La denominación de la Sociedad Anónima, Constituida por medio de este Instrumento Público será: **HELADOS TAILANDESES, SOCIEDAD ANONIMA**. Conociéndose también Comercialmente bajo el nombre de **"I SCREAM ROLLS, S.A"**, la Sociedad tendrá su domicilio en la ciudad de Managua, pudiendo establecer sucursales, Agencias u Oficinas en cualquier parte de la República o fuera de ella, según disponga la Junta Directiva.- **CLÁUSULA TERCERA.- OBJETO**.- La Sociedad Anónima, tendrá por objeto, **LA FABRICACION O PRODUCCION DE HELADOS LO MISMO QUE LA VENTA, COMERCIALIZACION, MERCADEO DE ESTE PRODUCTO**.-

CLÁUSULA CUARTA.- DURACIÓN Y ADMINISTRACIÓN.- La duración de la Sociedad Anónima será de noventa años prorrogables por un período igual, si así lo acordaren los Accionistas y contados a partir de su inscripción. La dirección y Administración de la Sociedad estará a cargo de una Junta Directiva, compuesta de seis miembros, electos por la Junta General de Accionistas por mayoría absoluta de votos, en la sesión Ordinaria del año correspondiente, de manera individual y sucesiva para los siguientes cargos, Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero, Fiscal y Vocal. **La Primera Junta Directiva se elegirá en la misma Asamblea General que se aprueben los Estatutos.** La Representación legal, judicial y extrajudicial de la Sociedad, corresponderá al Presidente, con facultades de Apoderado Generalísimo, pero necesitará autorización expresa de la Junta Directiva, para enajenar o gravar los bienes muebles o inmuebles de la sociedad, todo sin perjuicio de los Poderes que la Junta Directiva decidiere conferir, en el caso de falta del Presidente o por delegación expresa de éste, el Vice-Presidente hará sus veces.- Los Miembros de la Junta Directiva durarán cinco (05) años en sus funciones, pudiendo ser reelectos cuantas veces así lo acordare la Junta General de Accionistas.- Si vencido el plazo no se hubiere practicado la elección, continuarán en el ejercicio de sus cargos y para acreditar su representación bastará una Constancia del Secretario.- El quórum se integrará con cuatro (04) miembros, todas las decisiones se tomarán por mayoría de votos.- En el caso de empate, el Presidente tendrá doble voto, las decisiones tomadas por la Junta General de Accionistas son de carácter obligatorio para todos los socios, tanto para los asistentes como para los accionistas o socios ausentes.- **CLÁUSULA QUINTA.- JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**- La máxima Autoridad será la Junta General de Accionistas, Habrán dos clases de Juntas Generales: Ordinarias y Extraordinarias.- La primera, Junta General Ordinaria de Accionistas deberá de aprobar los Estatutos que regirán la Sociedad y podrá nombrar a la Junta de Directores, que

actuarán durante el primer período y tomar las medidas que estime oportuno para la mejor organización social. Las demás Juntas Generales Ordinarias se celebrarán anualmente de preferencia dentro de los tres meses siguientes al cierre del año fiscal. Las Juntas Generales Extraordinarias de Accionistas se convocarán siempre que lo crean conveniente la Junta de Directores o cuando lo pidan por escrito y con expresión de objeto y motivos, dos o más Accionistas cuyas Acciones reunidas representen al menos el treinta por ciento (30%) del capital social. La citación para las Juntas Generales sean estas Ordinarias o Extraordinarias las podrán firmar indistintamente el Presidente o Secretario de la Junta de Directores o el Gerente General, previo acuerdo de la Junta de Directores con citación por medio de carta o telegrama con quince días de anticipación por lo menos. Para computar el plazo de las citaciones no se contará ni el día de la citación, ni el de la Sesión. La citación contendrá necesariamente la indicación del lugar, día y hora en que podrá ser verificado por la Junta, así como el objeto de la misma y las metas a tratarse en las extraordinarias. Siempre que estén presentes personas que representen el cien por ciento del capital suscrito, podrán celebrarse Asambleas Ordinarias o Extraordinarias con cualquier objeto, sin necesidad de previa convocatoria y citación, aún fuera de la República de Nicaragua.- **CLÁUSULA SEXTA.- CAPITAL SOCIAL**.- El Capital Social estará formado por la suma de **CIEN MIL DÓLARES NETOS (\$ 100, 000.00)**, dividido en sesenta y siete acciones, con una valor cada una de las acciones de mil dólares (\$ 1,000.00 cada una).- **CLÁUSULA SÉPTIMA.- SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES**. Los Comparecientes suscriben y pagan las siguientes Acciones del Capital Social: El señor **RICARDO MARTIN BUSTAMANTE MARKOV** con catorce acciones (14), **YURI FLORES SOTOMAYOR** con trece (13) acciones, la señora **GANNA DYACHENCO**, con doce acciones (12), **KRISTHEL DE LOS ANGELES TORREZ UGARTE** con once acciones (11), **EMELY TATIANA ORTEGA**

PICADO con nueve acciones (09), **NAHUM JOSUE TABLADA OTERO** con ocho acciones (08); enterando cada uno de los socios el valor de las acciones que cada uno posee en caja, en dinero efectivo, quedando suscrita y pagada la totalidad del capital de la Sociedad Anónima.-

CLÁUSULA OCTAVA.- ACCIONES.- Las Acciones serán Nominativas, inconvertibles al Portador y confieren iguales derechos e imponen iguales obligaciones a los dueños de las mismas.-

La propiedad de Acciones somete a los Accionistas de este Pacto Social, a las disposiciones de los Estatutos que se emitirán y las disposiciones y resoluciones de la Junta General de Accionistas

legalmente convocada y constituida.- Cada Acción confiere derechos a los dividendos que se decreten y en caso de liquidación a una parte proporcional del activo neto.- La Junta Directiva

podrá expedir, a solicitud de los Accionistas, Títulos que presenten o amparen varias Acciones, lo mismo que extender títulos a cada Accionista, por el total de sus Acciones.- Los Accionistas solo

serán responsables por el importe de sus Acciones.- La Junta General de Accionistas queda facultada para crear distintas clases de Acciones con las designaciones, preferencias, privilegios,

restricciones, requisitos, derechos u obligaciones diversos que se determinen para cada una de ellas o sujetas al derecho de redención o adquisición que se hubiere reservado la Sociedad Anónima en

su caso, y para disponer que las Acciones de una clase sean convertibles en Acciones de una u otra clase, salvo la de convertirla en Acciones al Portador, o que las Acciones de una clase puedan

ser emitidas en serie, si es el caso.- Las Acciones serán transferibles por medio de endoso, de conformidad con lo que se disponga en los Estatutos, pero no podrán ser dadas en prendas o

garantías sin la previa autorización de la Junta Directiva y si un accionista quisiera vender o traspasar sus Acciones a otra persona que no sea Accionista de la Sociedad, deberá dar aviso por

escrito con sesenta días de anticipación por lo menos a la Junta Directiva de la Sociedad Anónima, a fin de que esta Junta ofrezca dichas Acciones a los demás Accionistas de la Sociedad Anónima,

ya que se establece entre los Accionistas el derecho de preferencia para adquirir las Acciones de la Sociedad Anónima.- Si los demás Accionistas, dentro del término señalado anteriormente, no hicieren uso de este derecho de preferencia o no indicaren su intención de adquirir las Acciones ofrecidas en venta dentro del plazo señalado, el Accionista vendedor o cedente, podrá vender o traspasar sus Acciones libremente; siendo bien entendido que este mismo procedimiento se observará en cualquier caso de subasta voluntaria o forzada.- Sin perjuicio de lo anteriormente expuesto, cualquier Accionista podrá ceder o traspasar sus Acciones a cualquier otro accionista de la Sociedad Anónima.- **CLÁUSULA NOVENA.- REPRESENTACIÓN.**- Sin perjuicio de los Poderes que la Sociedad Anónima confiera, la representación judicial y extrajudicial de la Sociedad Anónima, la tendrá el Presidente de la Junta Directiva, con facultades de un Mandatario Generalísimo, para todos los asuntos o negocios de la Sociedad Anónima, sin limitación ni restricción alguna.- Por falta o inhabilidad del Presidente, temporal o absoluta, corresponderá dicha representación al Vice-Presidente.- **CLÁUSULA DÉCIMA.- RESOLUCIONES.**- En toda sesión de la Junta General de Accionista, será necesario para que haya resolución o acuerdo, en todo caso, el voto conforme de la mayoría de las Acciones presentes o representadas con derecho a votar; dando cada Acción derecho a un voto.- Se requerirá la presencia de las tres cuartas partes del capital social y el voto conforme de Accionistas o Representantes de dueños de Acciones del cincuenta y uno por ciento (51%) del mismo capital, para resolver sobre lo siguiente: **a)** Disolución Anticipada de la Sociedad Anónima; **b)** Prórroga de su duración; Fusión con otra Sociedad; **d)** Reducción del Capital Social; **e)** Reintegración o Aumento del mismo Capital; **f)** Cambio de objeto de la Sociedad Anónima o ampliación o reducción del mismo; **g)** Toda otra modificación del Pacto Social y de los Estatutos.- Todo acuerdo tomado legalmente por la Junta General de Accionista debidamente convocada y constituida, será obligatorio para todos los

Accionistas, aún para los disidente y los ausentes, ya que se establece entre los mismos Accionistas la sumisión al voto de la mayoría que corresponda.- **CLÁUSULA DECIMA PRIMERA.-**

FISCALIZACIÓN.- La Fiscalización de la Administración estará a cargo del Vigilante quien será Accionista y nombrado por la Junta General de Accionista.- **CLÁUSULA DECIMA**

SEGUNDA.- EJERCICIO ECONÓMICO Y BALANCE.- El Ejercicio económico de la

Sociedad Anónima terminará el treinta y uno de Diciembre de cada año.- La Junta General de

Accionista podrá variar la fecha de cierre del Ejercicio, dictando para el lapso intermedio las

providencias que estime convenientes.- Al finalizar cada ejercicio se practicará inventario general

de los bienes sociales y de acuerdos con el mismo y los resultados de la contabilidad, se formará

el Balance General con un estado de ganancias o pérdidas.- En la compilación del inventario y

del Balance, las mercaderías y los otros elementos patrimoniales del activo circulante, se valorarán

al menor precio entre el de adquisición o costo y el de mercadeo al día del cierre del ejercicio, los

activos fijos deberán valorarse al precio de adquisición o de costo, disminuido éste en cada

ejercicio, según una racional depreciación.- El Balance deberá reflejar claramente la situación

financiera de la Sociedad Anónima y deberá incluirse en él, bien sea por el sistema de reservas

complementarias del activo o por el de reducción del mismo, los castigos por obsolescencia, por

depreciación por pérdidas de inventarios o por demérito de cartera, que correspondan a una sana

práctica contable.- En todo caso se harán conocer junto con los informes, los criterios de

valuación seguidos en la formación del Balance, los cuales deberán ser constantes, aunque la Junta

General de Accionistas pueda variar.- **CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA.- UTILIDADES.-**

Se tendrá por utilidad líquida anual, el saldo que pueda variar en los casos extraordinarios que

resulte después de deducirse de las entradas brutas, los gastos generales y de administración, los

costos de producción, los impuestos que se causaren y los castigos por depreciación, por

obsolescencia o por cualquier otra causa reconocida por una sana práctica contable.- La Junta Directiva formulará el plan de aplicación de las utilidades y lo propondrá a la Junta General de Accionistas con un plan para la distribución de dividendos entre los accionistas, la cual se deberá hacer a prorrata entre las acciones del capital suscritas y pagadas.- La Junta General de accionistas resolverá lo que estime conveniente sobre la aplicación de utilidades, pudiendo, inclusive, resolver que las utilidades sean destinadas en su totalidad al incremento o formación de reservas.-

CLÁUSULA DECIMA CUARTA.- RESERVAS.- Deberá formarse un fondo de reserva legal, destinándose de las utilidades líquidas anuales, un mínimo de un 5% hasta que dicho fondo llegue, por lo menos, a una suma que represente una décima parte del capital social; cantidad que se repondrá tantas veces como fuere necesario, en caso que sufra disminución.- La Junta General de Accionistas podrá acordar la formación de reservas especiales, destinadas a los fines u objetos que la misma Junta señale y en las cantidades y maneras que la misma determine.- **CLÁUSULA**

DÉCIMA QUINTA.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.- Son causas de disolución de ésta sociedad: **a)** El acuerdo tomada en este sentido por la Junta General de Accionistas; y **b)** Los demás casos que señala la Ley.- Disuelta la Sociedad Anónima, la liquidación se practicará por la misma Sociedad Anónima éstos efectos, la Junta General de Accionistas, una vez tomado el acuerdo de disolución, designará una Junta de tres personas para que lleve a efecto las operaciones necesarias para la realización de los bienes sociales y su conversión a efectivo o valores negociables.- Una vez hecho esto por la Junta liquidadora, la Junta Directiva formulará la distribución del haber social entre los accionistas y ésta distribución deberá ser hecha y terminada dentro del plazo que para tal efecto señale la Junta General de Accionista; y en sus funciones, la Junta liquidadora tendrá las facultades y deberes que le señalen las leyes o la Junta General de Accionistas.- **CLAUSULA DECIMA SEXTA.- ARBITRAMIENTO.**- Toda desavenencia que

surja entre los Accionistas, entre estos y la sociedad Anónima o el Gerente, la Junta Directiva y sus miembros y demás funcionarios u organismos de la sociedad, por la interpretación o aplicación de la Escritura Social o de los Estatutos, por la Administración, por motivo de la disolución y liquidación de la Sociedad Anónima o relativa al avalúo de los bienes sociales o a cualquier otra cuestión, no podrá ser llevada a los Tribunales de Justicia, sino que será dirimida y resuelta, sin recurso alguno, por arbitraje organizado de conformidad con lo que se disponga en los Estatutos.-

CLAUSULA DECIMA SEPTIMA.- REPRESENTACIÓN PROVISIONAL.- Mientras no se celebre la Junta General de Accionistas que provea el nombramiento de los miembros que han de integrar la Junta Directiva y la cual podrá ser la misma que emita los Estatutos, la representación provisional de la Sociedad Anónima la tendrá el señor **RICARDO MARTIN BUSTAMANTE MARKOV**, quien tendrá las facultades que por la presente Escritura se confiere a la Junta Directiva.- En este Estado, siendo los comparecientes dueños de la totalidad de las acciones que forman el capital social de la sociedad Anónima, manifiestan a la suscrita Notario que han decidido constituirse en Junta General de Accionista con el fin de emitir los Estatutos de la sociedad Anónima, de elegir a las personas que han de integrar la primera Junta Directiva, el presidente provisional, **RICARDO MARTIN BUSTAMANTE MARKOV**, somete a la consideración de los accionistas un Proyecto de Estatutos, el cual, una vez leído y discutido, ampliamente, queda redactado y aprobado así: **"ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD ANONIMA "HELADOS TAILANDESES, SOCIEDAD ANONIMA", CONOCIDA TAMBIÉN I SCREAM ROLLS, S.A".- CAPITULO I.- CONSTITUCIÓN, DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN.-** **Arto. 1.-** Esta Sociedad Anónima ha sido constituida en la presente Escritura Pública, autorizada por la suscrita Notario Público.- **Arto. 2.-** La denominación se establece en la Cláusula Primera de la Escritura de Constitución, el domicilio

se establece en la misma cláusula, y el objeto se encuentra establecido en la cláusula tercera y la duración se dejó señalada en la cláusula cuarta de la citada Escritura de Constitución de esta Sociedad Anónima.- **CAPITULO II.- CAPITAL SOCIAL Y ENTERO DEL CAPITAL SOCIAL.- Arto.3.-** El capital social de la sociedad anónima se encuentra consignado en la cláusula sexta de la Escritura de Constitución referida en el artículo 1.- **Arto. 4.-** La Junta General de Accionista podrá, en casos de aumentos del Capital Social mediante la emisión de nuevas acciones, acordar la forma y plazo en que deberá enterarse el valor de las nuevas acciones, pudiendo fijar directamente el precio de suscripción de las nuevas acciones o delegar esto último en la Junta Directiva.- **CAPITULO III.- ACCIONES Y ACCIONISTAS.- Arto. 5.-** Las acciones conceden iguales derechos a los dueños de las mismas.- **Arto. 6.-** Los títulos definitivos de las acciones serán impresos o litografiados y llevarán el nombre y apellidos del dueño en la cara principal, serán sellados con el sello de la sociedad, y deberán expresar: **a)** La denominación de la Sociedad Anónima, su duración y el lugar de su domicilio; **b)** La fecha de su constitución y de su inscripción en el Registro Mercantil; **c)** El importe del Capital Social y el número total de acciones en que está dividido; **d)** El valor nominal y las circunstancias de ser las acciones nominativas, inconvertibles al Portador y que se encuentra totalmente pagado su valor.- Los resguardos provisionales no necesitarán ser impresos o litografiados y contendrán los mismos requisitos que los títulos definitivos a excepción de las circunstancias de estar totalmente pagados en su caso y en su lugar se expresará el lugar de suscripción y los pagos efectuados por el suscriptor, pagos que se harán constar por notas firmadas por los representantes de la sociedad anónima.- **Arto. 7.-** Podrá emitirse títulos provisionales o definitivos, que ampare una o más acciones y también podrán sustituirse, en todo caso, a elección y por cuenta de los accionista, por otros u otros de distinto valor y que ampare distintas cantidades de acciones, pero que representen

exactamente, en todo caso, mismo número de acciones cubierta por los títulos primitivos.- **Arto.**

8.- Se llevará por el Secretario de la Sociedad Anónima en el domicilio de ésta, un Libro de Registro de Acciones, con indicación de todos los Accionistas, números de Acciones que cada uno posea, su domicilio y dirección, así como las transferencias de las acciones y el nombre, apellido, domicilio y dirección de los adquirentes, toda modificación que hubiere a este respecto el interesado estará obligado a notificarlo a la Junta Directiva.- Para efectuar estas inscripciones el secretario de la sociedad anónima le deberá constar de previo que se ha llenado el requisito del derecho de preferencia establecido en la Escritura Social para los efectos legales, serán Accionistas cuyas acciones estén registradas o figuren a su nombre en dicho libro.- **Arto. 9.-** Las acciones serán transferidas por medio de endoso y mediante la correspondiente inscripción en el libro de registro de acciones de la Sociedad Anónima.- Adquirida una acción de acuerdo con lo dispuesto en la Escritura Social, será registrada por el Secretario a favor del nuevo propietario.- La propiedad y transferencia de acciones no producirán efectos para la Sociedad Anónima, para los Accionistas ni para terceros, sino desde la fecha de la inscripción en el Libro de Registro de Acciones, requisito este último que constituirá la única prueba de propiedad.- Para la inscripción o registro se acompañará en todo caso, la correspondiente acción o acciones.- **Arto. 10.-** La Sociedad Anónima no reconoce ni admite fracciones de acciones y si dos o más personas tienen participación en una o más acciones, estas podrán ser extendidas y registradas a nombre conjunto de tales personas, pero en este caso la Sociedad Anónima no estará obligada a registrar ni reconocer la transmisión mientras no indicare quien de ella tendrá ante la sociedad anónima y en las juntas generales de accionista o en la junta directiva, la representación de la acción o acciones en el ejercicio de sus derechos.- **Arto. 11.-** Si algún título de acción o acciones fuere mutilado o estuviere manchado, el interesado podrá solicitar su reposición con la sola presentación del título.-

Los títulos así repuestos llevarán la palabra estampada, la palabra "Inutilizada", y se guardará en secretaria.- Si algún título de acción o acciones se perdieren o fuere destruido, el interesado podrá solicitar a la Sociedad Anónima su reposición lo que se hará de conformidad con lo expuesto en la Ley General de Títulos de Valores vigentes.- **Arto.- 12.-** Los Accionistas tienen derecho a

conocer el movimiento administrativo de la Sociedad Anónima y el empleo de los fondos sociales, con solo acreditar el carácter de tales accionistas.- **CAPITULO IV.- JUNTA DIRECTIVA.-**

Arto. 13.- En caso de que el nombramiento del Director recayere en una persona Jurídica, dicho Director ejercerá sus funciones por medio de su representante legal o por medio de Apoderado especialmente acreditado por Escritura Pública o documento privado presentado a la Directiva, siendo expresamente entendido, que el representante en el desempeño de sus funciones, cobrará con plena capacidad.- **Arto.- 14.-** La Junta Directiva estará compuesta de seis miembros (06),

con los cargos de Presidente, Vice-Presidente, Secretario, Tesorero, Vigilante y dos vocales nombrados por la Junta General de Accionistas en la forma prevista en la Escritura de Constitución Social y quienes tendrán los deberes y atribuciones propias que les señalaren los presentes Estatutos.- **Arto.- 15.-** La Junta Directiva celebrará sesiones cuando lo estime conveniente, en el

lugar y fecha que ella misma acordare, previa citación hecha por el Secretario, por orden del Presidente, citación que se hará por carta, telegrama, teléfono o personalmente dirigido a todos sus miembros con dos días de anticipación por lo menos.- El Presidente de la Sociedad Anónima o quien ejerciere sus funciones, tendrá autoridad para convocar a la Junta Directiva en cualquier tiempo en que lo considere conveniente o cuando lo pidan por escrito dos Directores, bastando para ello que al efecto se haga la citación en la forma atrás prescrita.- La Certificación del Secretario de haber hecho la citación, será prueba suficiente de que tales avisos fueron enviados.-

Arto.- 16.- Solamente cuando estuvieren presente todos los Miembros de la Junta Directiva, podrá

ésta conocer y resolver de asuntos no comprendidos en la citación.- La Junta Directiva podrá celebrar sesión válidamente antes de haber transcurrido el término de la citación o sin necesidad de convocatoria previa, cuando todos sus Miembros estuvieren presentes.- **Arto.- 17.-** La Junta Directiva podrá celebrar sesiones en cualquier lugar de la República o fuera de ella, siempre que se llenen los requisitos contenidos en los artículos anteriores.- En tal caso se levantará un Acta de la sesión firmada por los Directores asistentes, la cual será incorporada en el Libro de Acta de la Sociedad Anónima, mediante asiento extendido por el Secretario.- **Arto.- 18.-** Si transcurrido el término para el que fueron electos los Miembros de la Junta Directiva, la Junta General de Accionista no hubiere procedido a elegir a los que hubieren de reponerlos, los mismos continuarán fungiendo en sus respectivos cargos que hubieren estado ejerciendo, mientras no se practicare nueva elección.- En estos casos para justificar sus personerías, bastará una certificación autorizada por el Secretario de la Sociedad Anónima en que se haga constar dicha circunstancia y que continúa en el ejercicio de sus respectivos cargos por aparecer así en el Libro de Actas respectivo.- **Arto.- 19.-** Se llevará un Libro de Actas de las sesiones de la Junta Directiva, el cual podrá ser el mismo de la Junta General de Accionistas, en donde se asentará la relación de todo lo que suceda en cada una de las sesiones y se hará constar la asistencia de los Miembros. Tales Actas serán suscritas por el Presidente y el Secretario de la Junta Directiva y por los demás Directores si lo desearan.- **Arto.- 20.-** Son Atribuciones de la Junta Directiva: **a)** Administrar la Sociedad Anónima con las más amplias facultades de administración y aún de disposición que correspondan a un Mandatario Generalísimo, sin restricción alguna y podrá constituir mandatarios generalísimos, generales o especiales con las facultades que juzgue conveniente y designar la persona o personas que libren cheques, giros y demás documentos de esta clase; **b)** Ejecutar y llevar a cabo, por medio de cualquiera de sus miembros o por cualquier otro Apoderado que al efecto designare, o por medio

del Gerente, todos y cualesquiera actos o negociaciones que fueren decididos y autorizados; **c)** Confiar en uno o más de sus miembros, la parte ejecutiva de administración inmediata de los negocios sociales y en este caso el Director o Directores ejecutivos, tendrán los Poderes y facultades que la misma Junta les señale y las que correspondan al Gerente General de acuerdo a los presentes Estatutos; **d)** Contratar, emitir y suscribir a nombre de la Sociedad Anónima, obligaciones y documentos de cualquier clase, sea en forma de pagarés, Escrituras Públicas, acciones o títulos o certificados de cualquier clase, cédulas, valores o en cualquier otra forma, ya sea que tales obligaciones estén o no garantizadas con prendas, hipotecas o seguridades de cualquier clase sobre todo los bienes de la Sociedad Anónima, parte de ellos o sobre un bien determinado de la misma y en las cantidades y maneras que estimare conveniente; **e)** Organizar, dirigir y disponer todo lo relativo a los negocios sociales; **f)** Autorizar la compra de inmuebles o instalaciones de carácter permanente; **g)** Resolver el establecimiento o clausura de sucursales, agencias u oficinas y nombrar los responsables de las mismas, señalándoles sus sueldos o remuneraciones; **h)** Organizar la Contabilidad, expedir los reglamentos de la Sociedad Anónima y acordar el pago de cualquier gasto extraordinario; **i)** Autorizar y resolver el uso, colocación e inversión de las Reservas; **j)** Nombrar al Gerente General y demás funcionarios y señalarles sus sueldos; removerlos y aceptarles su renuncias cuando lo crea conveniente; **k)** Convocar a la Junta General de Accionistas a sesiones ordinarias y extraordinarias; **l)** Conocer los Balances y Estados que prepare el Gerente o el Director Ejecutivo y en defecto de ellos prepararlos directamente, así como presentarlos, en todo caso, a la Junta General de Accionistas para su aprobación; **m)** Preparar anualmente un informe detallado de todas las operaciones sociales; formular y proponer a la Junta General de Accionista, el plan de distribución de las utilidades; **n)** Conocer y aceptar la renuncias de sus miembros; y **o)** Ejercer todas las demás facultades de administración que le

correspondan de conformidad con la Ley, la Escritura Social, los presentes Estatutos y las resoluciones de la Junta General de Accionistas.- **Arto.- 21.-** Son atribuciones del presidente: **1)** Ejercer la representación Judicial y extrajudicial de la sociedad anónima de acuerdo con lo establecido en la cláusula octava de la Escritura de Constitución Social; **2)** Convocar a Sesiones de la Junta Directiva de acuerdo con los presentes Estatutos; **3)** Presidir las sesiones de la Junta Directiva y de la Junta General de Accionistas; **4)** Firmar junto con el Secretario las actas de las sesiones de la Junta Directiva y de la Junta General, así como los títulos provisionales o definitivos de las acciones; y **5)** Desempeñar todas las demás funciones que se establezcan en los Reglamentos o que le señale la Junta Directiva o la Junta General de Accionistas.- **Arto 22.-** Son atribuciones del Secretario: **a)** Ser órgano de comunicación de la Junta Directiva y de la Junta General de Accionistas; **b)** Llevar el libro de Actas de las sesiones de la Junta Directiva y de la Junta General; asentar las actas correspondientes, autorizarlas y extender certificaciones de las mismas cuando así fuere ordenado por la Junta Directiva o por la Junta General de Accionistas; **c)** Llevar el Libro de Registro de Acciones de la Sociedad Anónima; **d)** Custodiar y poner en orden todos los documentos e informes que deban ser sometidos al conocimiento de la Junta Directiva y de la Junta General; **e)** Informar al Presidente de las inscripciones de Accionistas que efectuare; **f)** Suscribir los títulos Provisionales o definitivos de las acciones en unión del presidente; **g)** desempeñar todas las demás funciones concernientes a su cargo o que se establezcan en los presentes Estatutos o le señale la Junta Directiva o la Junta General de Accionistas.- **h)** El Secretario, en la redacción de las actas, cuidará de reservar con toda claridad los asuntos acerca de los cuales se haya deliberado en la respectiva sesión, consignando las resoluciones tomadas, el número de votos emitidos y lo demás que conduzca al exacto conocimiento de lo acordado, debiendo también cumplir los demás requisitos prescritos en los presentes Estatutos.- **Arto.23.- a)**

son funciones del Tesorero, el resguardar y administrar el capital social de la Sociedad Anónima, **b)** Elaborar reportes mensuales que reflejen el manejo claro y transparentes de capital o fondos de la Sociedad Anónima: **c)** Rendir cuentas ante la Asamblea de Junta General de Accionistas cuando esta así lo requiera dentro de sus juntas Ordinarias y Extraordinarias; **d)** Facilitar toda la información requerida por el Vigilante. **Arto. 24** El Vigilante tiene la funciones de vigilar,

inspeccionar y fiscalizar la Administración y demás cuentas y negocios de la sociedad anónima.-

a) Son atribuciones y deberes del Vigilante: **1)** Comprobar una vez al año, por lo menos y cuando lo considere conveniente, los libros, la caja y valores de la sociedad anónima; **2)** Velar por el cumplimiento de la Escritura Social, de los presentes estatutos y de las leyes Generales, en su caso, en todos los actos, negocios y operaciones verificadas por los empleados y representantes de la Sociedad Anónima y relativas al giro de la Administración y manejo de los negocios y dar cuenta a la Junta Directiva de sus observaciones y de las irregularidades que constatare; **3)** Comprobar la cartera y valores de la sociedad anónima; **4)** Hacer arqueos y comprobaciones de caja; **5)** Revisar los estados y balances; **6)** Asistir a la sesiones de la Junta General de Accionistas y presentar en las ordinarias su informe correspondiente; **7)** Todas las demás que le señalaren las Leyes o Reglamentos que al respecto emita la Junta General de Accionistas.-**a)** El Vigilante tiene las

funciones de Fiscalización sobre la Administración y manejo económico de la Sociedad Anónima.-

Arto. 25 **a)** Los dos vocales tiene las funciones de que los envista el Vigilante para la asistencia misma de sus propias funciones ya que estas son amplias y prioritarias.- **Arto. 26.-** **CAPITULO**

V.- JUNTAS GENERALES.- **Arto.- 27.-** La Junta General de Accionistas debidamente

convocada y constituida, constituirá la suprema autoridad de la Sociedad Anónima.- Habrá Juntas

Generales Ordinarias y extraordinarias.- **Arto. 28.-** Las Juntas Generales ordinarias se reunirán

una vez al año dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio económico para conocer

y recibir el informe de la Junta Directiva y del Vigilante, examinar el balance anual respectivo y el plan de distribución de utilidades que deberán ser preparados por la Junta Directiva, conocer las cuentas y actos de administración social y resolver aprobando esos asuntos y los demás que le sean sometidos y los que sean consecuencia lógica o natural de los mismos.- **Arto.- 29.-** Las Juntas Generales ordinarias tendrán lugar siempre que lo crean conveniente la Junta Directiva, o lo pidan por escrito, con expresión del objeto y motivo, accionistas cuyas participaciones reunidas representen al menos la quinta parte del capital social.- **Arto. 30.-** Para celebrar las sesiones de la Junta General de accionistas, ordinarias o extraordinarias, tanto para las citaciones como para la formación del quórum respectivo, se deberá proceder de conformidad con lo dispuesto en la Escritura de Constitución Social.- **Arto.-31.-** Cualquier sesión de la Junta General será Válida, aún sin aviso previo, si la totalidad de las Acciones están presentes o representadas, en cuyo caso podrá celebrarse la sesión en cualquier parte de la República o fuera de ella.- En el caso que la reunión se celebre en el extranjero, se levantará un Acta de la sesión firmada por los Accionistas asistentes, la cual será incorporada en el libro de actas de la sociedad, mediante asiento extendido por el Secretario, en su caso.- **Arto. 32.-** En la convocatoria para las Juntas Generales extraordinarias se hará un resumen del asunto o asuntos que motiven la reunión; y los acuerdos y resoluciones que se tomaren en ellas, sin este requisito, no tendrán valor alguno contra los socios que no hubieren concurrido o fueren disidentes de la resolución respectiva; a menos que, dentro de tercero día los disidentes y dentro de un mes de tomadas la resolución los ausentes, no promovieran la correspondiente Demanda de suspensión de su ejecución o declaratoria de nulidad ante autoridad competente, pues en este caso la resolución se tendrá por válida con solo el transcurso de los plazos señalados.- Se hará igual resumen en la citación para las Juntas Generales extraordinarias cuando uno o más accionistas pidiesen al Secretario con la debida anticipación que

sean objetos de las deliberaciones de la Junta General en determinados asuntos; o cuando en ellas se fuere a tratar asuntos que necesitaran de convocatoria o anuncio especial.- **Arto. 33.**- En toda sesión de la Junta General de Accionistas será necesario que se haga resolución o acuerdo, en todo caso, el voto conforme de la mayoría de las acciones presentes con derecho a votar, dando cada acción derecho a un voto; salvo los casos en que la Escritura Social, los presentes Estatutos o la Ley, exijan determinado número de votos.- **Arto.34.**- Todo acuerdo tomado legalmente por la Junta General de Accionistas debidamente convocada y constituida, será obligatoria para todos los accionistas, aún para los disidentes y los ausentes, ya que se establece entre los mismos accionistas la sumisión al voto de la mayoría que corresponda.- Todo acuerdo deberá constar para que sea válido en el acta de la respectiva sesión, que se asentará en el libro de actas que llevará para ese efecto la sociedad anónima, la cual será firmada por el presidente y el secretario de la sociedad anónima o quienes hagan sus veces en la sesión y por los concurrentes que deseen hacerlo.- En el acta se expresará el nombre y apellido de los socios que concurren personalmente, el de los que estén representados y de quién los represente, la cantidad de acciones que cada uno posee y las resoluciones que se tomaren, con indicación de la fecha, hora y lugar en que se celebre la sesión.- **Arto.-35 .-**Todo accionista tiene derecho a protestar contra las deliberaciones y resoluciones tomadas en oposición a las disposiciones de la ley, del Contrato Social y de los presentes estatutos y podrá solicitar al juez competente la suspensión de su ejecución y la declaración de su nulidad.- **Arto.- 36.-** Si un accionista no pudiere o no quisiere concurrir personalmente a una sesión, podrá hacerse representar por medio de poder extendido a favor de cualquier otra persona, bastando para ello legitimar la personería del Apoderado, una carta, cable o telegrama dirigido a la Sociedad Anónima. Cualquier persona o accionista puede representar cualquier número de acciones.- **Arto.37.-** Son atribuciones de la Junta General de accionistas: **a)** Nombrar a los miembros de la

Junta Directiva y reponer las vacantes absolutas que ocurran de los mismos; **b)** Aprobar o desaprobar los actos de la Junta Directiva y acordar contra los Directores la acción de responsabilidad, transar sobre la misma y renunciarla; **c)** Hacer el examen y aprobación de los balances generales, estados financieros de la sociedad anónima y de los informes presentados por la Junta Directiva; **d)** Remover de sus puestos a los miembros de la Junta Directiva ; **e)** Conocer el plan de distribución de utilidades, aprobarlo o modificarlo; **f)** Decretar el reparto de dividendos o participaciones a los accionistas; **g)** aprobar o desaprobar el dictamen del Vigilante; **h)** Disponer el aumento del monto de las utilidades destinadas a la formación del fondo de reserva legal y señalar el límite del mismo; la creación y modo o forma de creación de las otras reservas especiales y montos de las mismas; e **i)** Todas las demás atribuciones que le señalare la ley, el Contrato Social y los Estatutos.-

CAPITULO VII.- CONTABILIDAD.- Arto.38.- La contabilidad de la Sociedad Anónima será llevada de conformidad con las reglas establecidas por la Ley o por cualquier otro sistema que autoricen las Leyes y fuere adoptado por la Junta Directiva, siendo llevadas por la persona o personas que designare la Junta Directiva, pero siempre bajo la Dirección y vigilancia del Gerente o de quien ejerciere sus funciones.- **CAPITULO VIII.- GANANCIAS**

Y PERDIDAS.- Arto. 39.- Se tendrá por utilidad líquida anual, el saldo que resulte después de deducirse de las entradas brutas, los gastos generales y de Administración, los costos de producción, los impuestos que se causaren y los castigos por depreciación, obsolescencias o por deméritos de cartera o cualquier otra causa reconocida por una sana practica contable.- **Arto.- 40.-**

Los dividendos o participaciones que se decretaren por acción serán pagados mediante cheques a favor del accionista inscrito en el libro de Registro de acciones o a la persona que el accionista indicare, a la fecha en que se haya reunido la Junta General que acordó la distribución de dividendos.- La Sociedad Anónima no reconocerá intereses ni gastos por suma que los accionistas

no hubieran retirado oportunamente, ya prevengan de dividendos o de cualquier otra causa.-

CAPITULO IX.- ARBITRAMENTO.- Arto 41.- Para organizar el arbitraje dispuesto en la cláusula décima séptima de la Escritura social, cada parte nombrará un árbitro.- Los dos árbitros nombrados, a su vez nombrarán un tercero para el caso de discordia y si no se pusieren de acuerdo en dicho nombramiento, entonces se acudirá al presidente de la Corte Suprema de Justicia de Nicaragua, lo que hará dicho funcionario a solicitud de cualquiera de las partes.- Los árbitros dictarán su fallo dentro de treinta días contados a partir de la fecha en que tomaron posesión de sus cargos.- En caso que los dos primeros árbitros no se pusieren de acuerdo en su fallo, el tercero podrá conocer y fallar el asunto dentro de un plazo adicional de treinta días, aún sin tener conocimiento de los dos fallos anteriores.- Contra la resolución arbitral no se admitirá recurso alguno ordinario ni extraordinario.- Las partes de común acuerdo podrán ampliar el término de los arbitradores para dictar su fallo.- **CAPITULO X.- FINAL.- Arto 42.-** En todo lo no previsto

en la Escritura Social y en los presentes estatutos, se aplicarán las disposiciones del código de Comercio y las Leyes Generales o Especiales.- Hasta aquí el texto de los Estatutos; prosigue la Junta y por unanimidad de votos se procede a elegir a las personas que han de integrar la primera Junta Directiva de la sociedad anónima, habiendo resultado electos las siguientes personas:

PRESIDENTE: RICARDO MARTIN BUSTAMANTE MARKOV; VICE-PRESIDENTE: SEÑOR YURI FLORES SOTOMAYOR; SECRETARIA: SEÑORA GANNA DYACHENCO; TESORERA: KRISTHEL DE LOS ANGELES TORREZ UGARTE; VIGILANTE: SEÑORA EMELY TATIANA ORTEGA PICADO; VOCAL: SEÑOR NAHUM JOSUE TABLADA OTERO.- Así se expresaron las comparecientes, a quienes

advierto y hago conocimiento el valor y trascendencias legales de esta Escritura, el objeto, de las cláusulas especiales que contiene, de las que envuelven renunciaciones o estipulaciones explícitas e

implícitas, de las generales que aseguran la validez de este instrumento y sobre la necesidad de su inscripción en el Registro Público competente.- Leída que fue por mí, la Notario, íntegramente toda esta Escritura a los comparecientes, quienes la encuentran conforme, aprueban y ratifican en todas y cada una de sus partes sin hacerle modificación alguna.- Firman todos junto conmigo. Doy fe de todo lo relacionado. **F) Ricardo Martin Bustamante Markov - (F) Yuri Flores Sotomayor.- (F) Ganna Dyachenko.- (F) Kristhel de los Ángeles Torrez Ugarte.- (F) Emely Tatiana Ortega Picado.- (F) Nahúm Josué Tablada Otero (Firma del Notario Público) N. Sotomayor.**

PASO ANTE MI: Del reverso del folio número siete (07) al frente del folio número catorce (14), de mi **PROTOCOLO NUMERO DIECISIETE (17)**, que llevo en el corriente año y a solicitud del señor: **RICARDO MARTIN BUSTAMANTE MARKOV**, libro este Primer Testimonio en ocho hojas de papel sellado de Ley, las que rubrico, firmo y sello en la ciudad de Managua a las dos de la tarde del día veintiséis de junio del año dos mil dieciséis.

NOELIA SOTOMAYOR ORTEGA

NOTARIO PÚBLICO DE LA REPUBLICA DE NICARAGUA

5. Objetivos Finanzas

5.1. Objetivos a Corto Plazo

- a) Definir la inversión necesaria para la creación de la empresa
- b) Proyectar presupuestos financieros de la empresa a 5 años.

5.2. Objetivos a Mediano Plazo

- a) Analizar la situación financiera de la empresa con respecto a lo proyectado y lo real.
- b) Analizar costos de producción para, si es necesario, reestructurarlos.

5.3. Objetivos a Largo Plazo

- a) Hallar la estructura optima de costos y gasto, que maximice el valor de la empresa.
- b) Valorar expansión de productos, conforme resultados.

5.4. Parámetros o Supuestos Utilizados

PARAMETROS	
Margen de Ganancia	70.00%
Tasa de Inflación Anual	1.00%
Impuesto sobre Renta (Tasa Anual)	30.00%
Anticipo Anual Impuesto sobre la Renta sobre Utilidades	12.00%
Aumento Anual de Producción	1.60%
Aumento Anual de Ventas	7.00%
Inventarios Productos Terminados Anuales	8.00%
Tasa de Interés Pasiva Sistema Financiero	10.50%
Tasa Mínima Aceptable de Riesgo (TMAR):	22.30%



PROMEDIO PONDERADO DEL COSTO DE CAPITAL (US \$)

	Aportacion	% de Aportacion	Tasa %	TMAR Mixta	TMAR %
Inversionista	39,997.01	40.00	40.00%	16.00	16.00%
Banco	59,995.51	60.00	10.50%	6.30	6.30%
Total	99,992.52	100.00		22.30	22.30%

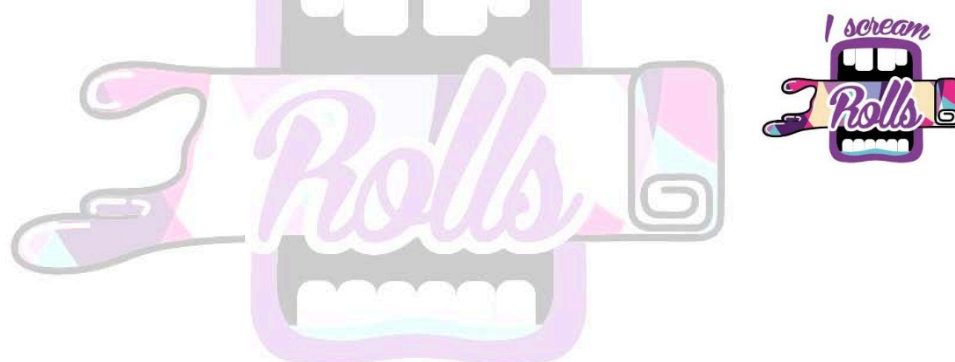


5.5. Inversión inicial y financiamiento/fondeo

La inversión inicial total para ejecutar este proyecto asciende a US\$ 99,992.52, comprendido por un 13.13% de inversión fija y en un 86.87% para capital de trabajo, el cual está previsto para cubrir operaciones y actividades por un periodo de 6 meses. La estructura óptima entre capital y deuda se ajustó a un 40% de aporte de parte de los inversionistas y un 60% financiado por el banco. Este cambio permite alcanzar los rendimientos requeridos sobre inversión (40%).

INVERSION TOTAL (US\$)		
Concepto	Monto	Peso
Inversion Fija	13,133.71	13.13%
Capital de Trabajo	86,858.81	86.87%
Total Inversion	99,992.52	100.00%

FINANCIAMIENTO (US\$)		
Concepto	Monto	Peso
Propio	39,997.01	40.00%
Bancario	59,995.51	60.00%
Total Financiamiento	99,992.52	100.00%




5.6. Estados Financieros Proyectados

5.6.1. Balance General

BALANCE GENERAL PROYECTADO (US\$)					
CONCEPTOS/AÑOS	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS					
Corriente					
Efectivo en Caja y Bancos	101,561	132,280	165,192	199,181	234,139
Inventario	11,180	12,222	12,458	12,632	12,804
Total Activo Corriente	112,740	144,502	177,651	211,813	246,943
Activos No-Corriente					
Mobiliario y Equipo de Oficina	2,456	2,456	2,456	2,456	2,456
Maquinaria y Equipo Industrial	10,678	10,678	10,678	10,678	10,678
Equipo de Transporte	-	-	-	-	-
Depreciacion Acumulada	(1,559)	(3,118)	(4,677)	(6,236)	(7,795)
Total Activo No-Corriente	11,575	10,016	8,457	6,898	5,339
TOTAL ACTIVOS	124,315	154,518	186,108	218,711	252,281
PASIVOS					
Corriente					
Cuentas por Pagar	-	-	-	-	-
Total Pasivo Corriente	-	-	-	-	-
No-Corriente					
Prestamos Bancarios	50,266	39,514	27,634	14,506	-
Total Pasivo No-Corriente	50,266	39,514	27,634	14,506	-
TOTAL PASIVOS	50,266	39,514	27,634	14,506	-
PATRIMONIO					
Capital Social	39,997	39,997	39,997	39,997	39,997
Resultados del Ejercicio	34,052	40,954	43,470	45,731	48,077
Utilidades Retenidas	-	34,052	75,006	118,477	164,208
TOTAL CAPITAL CONTABLE	74,049	115,003	158,474	204,205	252,281
PASIVO + CAPITAL	124,315	154,518	186,108	218,711	252,281
DIFERENCIA	-	-	-	-	-

5.6.2. Estado de Resultado

PROYECCIÓN DE VENTAS (US\$)											
PRODUCTO	P. VENTA	COSTO UNITARIO					UT. BRUTA UNITARIA				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
HELADO	4.10	2.43	2.42	2.41	2.41	2.40	1.68	1.68	1.69	1.70	1.70
PRODUCTO	% de ventas	UNIDADES PRODUCIDAS					UNIDADES VENDIDAS				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
HELADO	92.00%	57,600	58,522	59,458	60,409	61,376	52,992.00	58,079.23	59,347.65	60,324.34	61,291.70
PRODUCTO		COSTO UNIDADES PRODUCIDAS					VENTA TOTAL				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
HELADO		139,745.90	141,625.87	143,535.84	145,476.29	147,447.71	217,483.55	238,361.97	243,567.65	247,576.09	251,546.21
TOTAL		139,745.90	141,625.87	143,535.84	145,476.29	147,447.71	217,483.55	238,361.97	243,567.65	247,576.09	251,546.21
PRODUCTO		COSTO DE VENTA									
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
HELADO		128,566.22	140,555.31	143,269.57	145,271.76	147,245.62					
TOTAL		128,566.22	140,555.31	143,269.57	145,271.76	147,245.62					
Total Costo Ventas		128,566.22	140,555.31	143,269.57	145,271.76	147,245.62					
Total Ventas		217,483.55	238,361.97	243,567.65	247,576.09	251,546.21					





ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO (US\$)					
CONCEPTOS/AÑOS	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos	217,484	238,362	243,568	247,576	251,546
Costos de Ventas	128,566	140,555	143,270	145,272	147,246
Utilidad Bruta	88,917	97,807	100,298	102,304	104,301
Gastos de Administración	22,416	22,425	22,434	22,444	22,453
Gastos de Ventas	11,555	11,570	11,584	11,598	11,613
Total Gastos	33,972	33,995	34,018	34,042	34,066
Gastos Financieros	6,300	5,278	4,149	2,902	1,523
Otros Egresos	-	28	30	30	30
Otros Ingresos					
Utilidad antes de impuestos	48,646	58,506	62,100	65,330	68,681
IR 30%	14,594	17,552	18,630	19,599	20,604
Resultado después de impuestos	34,052	40,954	43,470	45,731	48,077



5.6.3. Flujo de Efectivo

El estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento. El objetivo primordial de los flujos de efectivo es suministrar a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y el equivalente a éste, así como sus necesidades de liquidez, toma de decisiones económicas, así como las fechas en que se producen y el grado de certeza relativa de su aparición. Esto nos permite calcular realizar un análisis sobre la viabilidad del proyecto como son los cálculos del VAN y TIR.

FLUJO NETO DE EFECTIVO PROYECTADO (US\$)						
CONCEPTOS/AÑOS	AÑO 0	2016	2017	2018	2019	2020
Saldo inicial de la cuenta en efectivo		86,859	101,561	132,280	165,192	199,181
Inversión Inicial						
Inversión	(13,134)					
Capital de Trabajo	(86,859)					
	(99,993)					
Ingresos						
Ingresos totales		217,484	238,362	243,568	247,576	251,546
Total Ingresos		217,484	238,362	243,568	247,576	251,546
Total de Efectivo Disponible		304,342	339,923	375,847	412,769	450,727
Egresos						
Costos de Produccion		139,746	141,626	143,536	145,476	147,448
Gastos de Administracion		22,416	22,425	22,434	22,444	22,453
Gastos de Ventas		11,555	11,570	11,584	11,598	11,613
Gastos Financieros		6,300	5,278	4,149	2,902	1,523
Depreciacion		(1,559)	(1,559)	(1,559)	(1,559)	(1,559)
Pago Impuesto Sobre la Renta		14,594	17,552	18,630	19,599	20,604
Total Egresos		193,052	196,891	198,774	200,460	202,082
Flujo Neto de Efectivo	(99,993)	111,290	143,031	177,073	212,309	248,645
Amortización Préstamo	59,996	(9,730)	(10,751)	(11,880)	(13,128)	(14,506)
Saldo Final de Caja		101,561	132,280	165,192	199,181	234,139
Flujo Neto de Efectivo con Financiamiento	(39,997)	14,702	30,719	32,913	33,988	34,958

5.7. Indicadores Financieros

5.7.1. VAN, TIR

El Valor actual neto (VAN), es uno de varios métodos que se utilizan para evaluar la posible rentabilidad de una inversión o proyecto. El VAN mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. El método consiste en determinar en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuro que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial, en el caso que la equivalencia sea mayor al desembolso inicial, se estima que el proyecto es viable. Nuestro Valor actual neto sobre la inversión es de US\$ 38,522.96 dólares.

Por otra parte, la tasa interna de retorno, indicador de viabilidad es el promedio anual de los rendimientos generados por una inversión del proyecto en un número específico de años desde que se realiza la inversión. Para verificar que el proyecto es viable, la TIR se compara con una tasa mínima, es decir, si la tasa de rendimiento del proyecto representada por TIR es mayor que la tasa de mínima, la inversión es aceptable. Nuestra la tasa mínima aceptable de riesgo es de 22.30%, mientras que la tasa interna de retorno es de 56.37%, esto significa que el proyecto puede ser aceptado por que es mayor que el costo del capital.

Para finalizar, se calculó el periodo de recuperación de la inversión, indicador que mide el tiempo en que se recuperara la inversión inicial de un proyecto. El periodo de recuperación de la inversión es el número esperado de años que se requieren para que se recupere una inversión original. Para el proceso se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto. Mientras más corto él es el período de recuperación de la inversión más atractivo es el proyecto para los inversionistas. Para nuestro proyecto el periodo de recuperación de la inversión será de 1.93 años.

VAN, TIR, PERÍODO DE RECUPERACIÓN						
CÁLCULO PERÍODO DE RECUPERACIÓN	(39,997)	(25,295)	5,424	38,337	72,325	107,283
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	1.93 AÑOS					
VAN	38,522.96					
TIR	56.37%					
VAN UTILIZANDO LA TIR	0.00					
TMAR	22.30%					



5.7.2. Costos Totales (Costos de Producción, Gastos de Administración, Gastos de Ventas, Gastos Financieros/Amortización)

GASTOS TOTALES (US\$)									
Concepto	2016		2017		2018		2019		2020
Costos de Produccion	139,745.90	77.63%	141,625.87	78.29%	143,535.84	78.99%	145,476.29	79.75%	147,447.71
Gastos de Administracion	22,416.30	12.45%	22,425.33	12.40%	22,434.44	12.35%	22,443.65	12.30%	22,452.95
Gastos de Ventas	11,555.43	6.42%	11,569.63	6.40%	11,583.97	6.38%	11,598.46	6.36%	11,613.09
Gastos Financieros	6,299.53	3.50%	5,277.90	2.92%	4,149.00	2.28%	2,901.56	1.59%	1,523.15
TOTAL	180,017.15	100.00%	180,898.72	100.00%	181,703.25	100.00%	182,419.96	100.00%	183,036.89



COSTOS FIJOS ANUALES (US\$)

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos del Personal de Produccion CDF	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Prestaciones	1,103.76	1,103.76	1,103.76	1,103.76	1,103.76
Depreciacion Maquinaria y Equipo Industrial	1,067.78	1,067.78	1,067.78	1,067.78	1,067.78
Servicios Publicos	1,320.52	1,333.73	1,347.06	1,360.54	1,374.14
Total	5,892.06	5,905.27	5,918.60	5,932.08	5,945.68

COSTOS VARIABLES ANUALES (US\$)

Materia Prima	116,672.85	118,539.62	120,436.25	122,363.23	124,321.04
---------------	------------	------------	------------	------------	------------

CIF (US\$)

Total	17,180.98	17,180.98	17,180.98	17,180.98	17,180.98
-------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Costos de Produccion Totales (US\$)

139,745.90	141,625.87	143,535.84	145,476.29	147,447.71
-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------



GASTOS DE ADMON. (US\$)

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos del Personal de Admon.	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
Prestaciones	6,622.56	6,622.56	6,622.56	6,622.56	6,622.56
Depreciacion Mobiliario y Equipo de Oficina	491.18	491.18	491.18	491.18	491.18
Papeleria	242.30	244.72	247.17	249.64	252.14
Servicios Publicos	660.26	666.86	673.53	680.27	687.07
Gastos de administracion Totales (US\$)	22,416.30	22,425.33	22,434.44	22,443.65	22,452.95



GASTOS DE VENTAS (US\$)

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos del Personal de Ventas	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00
Prestaciones	3,035.34	3,035.34	3,035.34	3,035.34	3,035.34
Depreciacion Equipo de Trasnporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Publicidad	1,200.00	1,212.00	1,224.12	1,236.36	1,248.72
Servicios Publicos	220.09	222.29	224.51	226.76	229.02
Uniformes	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Gastos de ventas Totales (US\$)	11,555.43	11,569.63	11,583.97	11,598.46	11,613.09



5.7.3. Depreciación

INVERSIÓN FIJA(US\$)

Mobiliario y Equipo de Oficina (US\$)

Concepto	Cantidades	Precio Unitario	Costo
Computadora completa	2	699.00	1,398.00
Escritorios	2	278.67	557.34
Impresoras	3	128.99	386.97
Telefonos	4	28.40	113.60
Total			2,455.91

Maquinaria y Equipo Industrial (US\$)

Concepto	Cantidades	Precio Unitario	Costo
Plancha fría	2	1,500.00	3,000.00
Lava trastos	2	190.00	380.00
Refrigerador	2	2,879.00	5,758.00
Mesa de apoyo	2	600.00	1,200.00
Espátulas	15	8.00	120.00
Pinzas	10	12.00	120.00
Recipientes plásticos (para ingredientes y toppings)	20	4.99	99.80
Total			10,677.80

Total Inversión Fija 13,133.71



DEPRECIACION (US\$)

Concepto	Valor	Tasa de Depreciacion	2016	2017	2018	2019	2020	Total	Valor de Rescate
Mobiliario y Equipo de Oficina (US\$)	2,455.91	20%	491.18	491.18	491.18	491.18	491.18	2,455.91	0.00
Maquinaria y Equipo Industrial (US\$)	10,677.80	10%	1,067.78	1,067.78	1,067.78	1,067.78	1,067.78	5,338.90	5,338.90
Equipo de Transporte (US\$)	0.00	20%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Depreciación	13,133.71		1,558.96	1,558.96	1,558.96	1,558.96	1,558.96	7,794.81	5,338.90
Depreciación Acumulada			1,558.96	3,117.92	4,676.89	6,235.85	7,794.81		



6. Anexos

6.1. Formulario de encuesta

1. Edad

_____.

2. Sexo

- ☐ Masculino
- ☐ Femenino

3. ¿Usted consume helado?

- ☐ Si
- ☐ No

4. ¿Qué tan seguido acostumbra consumir helado?

- ☐ De 1 a 3 veces por mes
- ☐ De 4 a 6 veces por mes
- ☐ De 7 a más veces por mes

5. ¿Qué marca de helado prefiere usted consumir?

- ☐ Eskimo
- ☐ Dos Pinos
- ☐ Pops
- ☐ Yea! Gelato
- ☐ Otro

6. ¿En qué lugares acostumbra comprar helado?

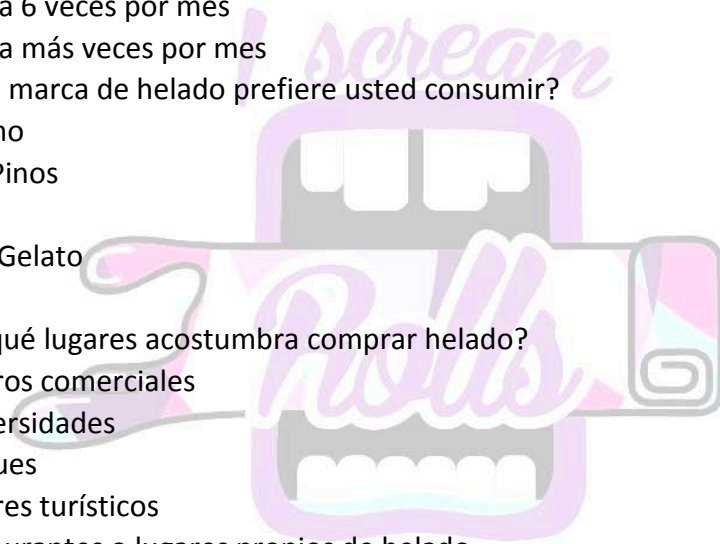
- ☐ Centros comerciales
- ☐ Universidades
- ☐ Parques
- ☐ Lugares turísticos
- ☐ Restaurantes o lugares propios de helado

7. Cuando usted tiene antojo por comer helado, por lo general, ¿En que presentación lo prefiere?

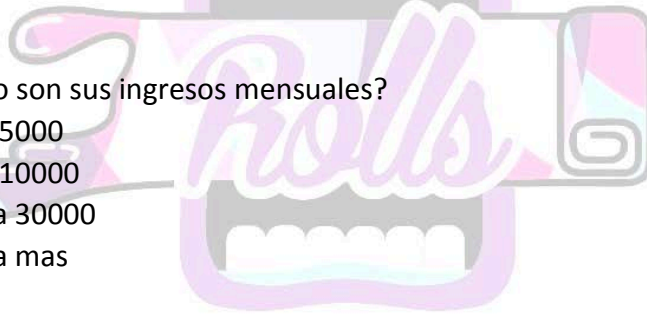
- ☐ Cono
- ☐ Copa
- ☐ Banana Split
- ☐ Paleta
- ☐ Malteada
- ☐ En bolsa
- ☐ Otro

8. ¿Qué sabores de helado prefiere usted?

- ☐ Chocolate
- ☐ Crema galleta
- ☐ Vainilla
- ☐ Fresa



- Frutas tropicales
- Otro
- 9. ¿Conoce usted el helado en rollo, también conocido como "helado tailandés"?
- Si
- No
- 10. Estaría dispuesto a comprar un helado en rollo, también conocido como "helado tailandés"?
- Si
- No
- 11. ¿Le parece atractiva la idea de personalizar su helado? (Con personalizar hacemos referencia a agregarle otros sabores a la mezcla del helado)
- Si
- No
- 12. ¿Con que sabores le gustaría personalizar su helado?
- Frutos secos(Almendras, Avellanas, Maní, Nueces, Pistachos, Semillas de marañón, etc)
- Frutas desecadas(Ciruelas, Pasas, Higos secos, Albaricoque, etc)
- Especias(Canela, Vainilla, Nuez moscada, etc)
- Hierbas(Menta, Lavanda, Albahaca, etc)
- Frutas tropicales
- Galletas
- Otros
- 13. ¿De cuánto son sus ingresos mensuales?
- De 1000 a 5000
- De 5001 a 10000
- De 10001 a 30000
- De 30001 a mas



6.2. Factura de plancha fría

Managua 17 de mayo del 2016

#1026

Señores
Ricardo Markov
Su oficina

Estimados señores

Les agradecemos en tenernos en cuenta para la siguiente cotización en la fabricación de plancha fría

Descripción de trabajo

Cant	Descripción	Valor Unit.	Total
01	Plancha fría		
	1. Consta de compresor	US\$80.00	US\$80.00
	2. Condensador enfriado por aire	US\$70.00	US\$70.00
	3. Motor fan condensador de 15 watts	US\$30.00	US\$30.00
	4. Freón	US\$20.00	US\$20.00
	5. Tubería para serpentín	US\$50.00	US\$50.00
	6. Elemento de expansión	US\$20.00	US\$20.00
	7. Filtro deshidratador y soldadura de acetileno	US\$20.00	US\$20.00
	8. Estructura en tubo cuadrado de 1-1/2 en hierro	US\$80.00	US\$80.00
	9. Fabricación de bandeja en acero inoxidable de 1/8 de espesor con una pestaña de 1" de altura	US\$120.00	US\$120.00
	10. Costo de mano de obra	US\$110.00	US\$110.00
	Sub total		US\$600.00
	IVA 15%		US\$ 90.00
	Total		US\$690.00

Condiciones comerciales

- Validez de la oferta 08 días
- Forma de pago, 60% al inicio y 40% contra entrega
- Tiempo de entrega 8 días calendario
- Favor emitir cheque a nombre de Luis Enrique Rodríguez Yosa
-

Sin más a que hacer referencia les saludo

Atentamente

Luis Enrique Rodríguez Yosa.

6.3. Recibo

Managua 20 de mayo del 2016

Recibí por parte del Sr. Ricardo Martin Bustamante Markov, la cantidad de \$360.00 (TRESCIENTOS SESENTA DOLARES NETOS), el día 20/05/2016 (VEINTE DE MAYO DEL AÑO DOS MIL DIECISEIS), por concepto de la fabricación de una Plancha Fría equivalentes al 60% del total necesario: \$600.00 (SEISCIENTOS DOLARES NETOS), y que constará de los siguientes materiales:

- Compresor
- Condensador enfriado por aire
- Motor fan condensador de 15 watts
- Freón
- Tubería para serpentín
- Elemento de expansión
- Filtro deshidratador y soldadura de acetileno
- Estructura en tubo cuadrado de 1-1/2 en hierro
- Bandera de acero inoxidable 1/8 de espesor con una pestaña de 1" de altura
- Costo de mano de obra
- Entre otros.

Asimismo, cabe destacar que la fecha de entrega de la misma se realizará el día _____ del mes _____ del año 2016.

Recibí conforme

Entregué conforme

6.4. Isotipo



6.5. Menú



6.6. Camisa



6.7. Publicidad en redes sociales

